

e-

NEGOCIOS

TECNOLOGÍA
LLEGÓ BEAT ZERO

El primer servicio en Chile de movilidad con conductores capacitados y flota privada 100% eléctrica

EMPRENDIMIENTO
RESTAURANTE “TANTE MARLENE”

Delicias germano-alsacianas con sazón y amor criollo

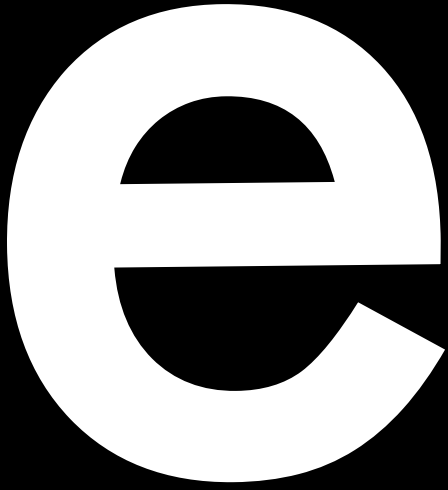
e

+ INTERNACIONAL
+ COLUMNAS

Carolina Eterovic

Directora Ejecutiva Mujeres Empresarias

“El costo de implementar la propuesta de nueva Constitución es enorme y su financiamiento hoy se ve muy difícil, lo que mantiene la incertidumbre”



PALABRAS DEL DIRECTOR

Estimados amigos:

Desde los inicios de E-negocios hemos hecho referencia de diversas maneras al gran desafío que implica volver como sociedad al mundo post-pandemia y lograr un acuerdo sobre un modelo económico social que manifieste y permita resolver las más altas aspiraciones de quienes habitamos este país.

Hoy por hoy, más allá de las dos miradas que se enfrentan en un eventual resultado de apruebo o rechazo entre justos contendores, en el universo de las ideas y visiones en este momento histórico pareciese que nos encontramos en un enfrentamiento entre viscerales enemigos. En este escenario, resulta complicado que quien sea vencido comprenda su derrota como ocurrida en justa lid y como parte de las reglas de una sana convivencia, poniéndose inmediatamente al servicio de lograr acuerdos para lograr el bien superior del país, tal como ocurre en aquellas sociedades que prosperan en paz y armonía.

Es por esto que hoy resulta más urgente que nunca que nuestros líderes sociales, políticos y económicos encuentren puntos para avanzar en la creación de un país viable, en el que seguramente no se hará el ideal de nadie pero sí el país de todos. Con esa esperanza y petición llegaremos al 4 de septiembre y a aquello que sigue después.

Saludos,
Cristian Alliende.
Director E-negocios

TABLA DE CONTENIDO



14 **ROGER MATTHEI,**
Socio de Matthei Abogados Tributarios



25 **KOWSKI**
¡La nueva última milla tras la electromovilidad!



21 **JUAN ESTEBAN MUSALEM,**
Presidente Cámara Chileno China de Comercio, Industria y Turismo (CHICIT)

Editorial:

Director General Grupo Pelle Comunicaciones:

Juan Andrés Sastre

Mail: jsastre@pellemagazine.cl

Director Ejecutivo:

Cristián Alliende Brito

Mail: calliende@e-negocios.cl

Editor Periodístico:

Juan Pedro Clavel Duk

Mail: jpclavel@e-negocios.cl

Periodistas:

Lidia Mateluna Caroca

Mail: lmateluna@e-negocios.cl

Pierinne Méndez Yaeger

Mail: pieri@e-negocios.cl

Ventas y RRPP:

Ignacio López Contreras

Mail: ilopez@e-negocios.cl

Diseño y diagramación:

Claudia Helguero Santander

Mail: helguero.claudia@gmail.com

Programación:

Carlos Rosenberg

Mail: crosenberg@pellemagazine.cl

Mónica Bustos

Fundadora de Alfombras Piso Urbano

Pasión empresarial por alfombras manufacturadas a mano en Medio Oriente

Luego de permanecer por años en el retail con una tienda colmada de productos de decoración, Mónica Bustos dio el salto y a través de sus viajes a tierras asiáticas, se enamoró de la forma en la que se manufacturaban las alfombras a mano. Hoy lo ha hecho parte de su vida, y a través de sus visitas a diversos países de Medio Oriente, ha mezclado su beta empresarial con la pasión de elegir minuciosamente las alfombras que ofrece en su tienda Piso Urbano de Vitacura.

Según nos señala la empresaria, ha querido mantenerse en un nicho pequeño que valora el producto artesanal y las alfombras de calidad dado que su valor agregado radica en su elaboración, ya que son anudadas a mano. En su tienda, ubicada en Nueva Costanera 3986, ofrece estos delicados y únicos diseños, desarrollando su gran pasión por lo que hace y gusto por la atención personalizada.

E-negocios conversó en detalle con esta mujer emprendedora, quien nos contó su historia, sello de distinción, el proceso de búsqueda y elaboración de las alfombras, sus proyecciones y tendencias para este segundo semestre.

Por Lidia Mateluna C.



-¿Cuándo y cómo surgió Alfombras Piso Urbano?

Surge el 2012 luego de haber trabajado con una empresa iraní en su expansión y apertura en el mercado en China. Esta empresa fue pionera en la invención y producción de collage persa (patchwork) y la idea original de abrir mi tienda fue para comercializar este tipo de alfombras directamente en Chile.

-¿Qué tipo de alfombras comercializa y cuáles son los atributos que las distinguen del resto de las empresas del rubro?

Traemos alfombras anudadas a mano, originalmente los collages eran de diseño propio, los creaba y producía en Teherán durante largas estadías en las cuales aproveché de interiorizarme de la historia, cultura, tradición y, por supuesto, del proceso de fabricación de los diferentes tipos de alfombras que han existido y se fabrican hoy. El surtido en la tienda se ha expandido a varias colecciones de distintos estilos, pero siempre de producción manual. Son alfombras exclusivas, que han demorado de tres a seis meses en el proceso de fabricación, y se distinguen por el diseño, materialidad y una cuidadosa y acuciosa selección.

-Respecto al sello que les caracteriza, ¿cómo lo definiría?

Piso Urbano ha querido mantenerse en un nicho pequeño que valora el producto artesanal y las alfombras de calidad. Nos

enfocamos en la selección del producto, pero nos gusta y ponemos mucho énfasis en la atención personalizada, valoramos el poder entregar información de las alfombras en el trato directo con el cliente.

-En cuanto a su tienda y productos, ¿quiénes son sus principales compradores y público objetivo?

Nuestro público objetivo y nuestros clientes son hombres y mujeres entre 28 y 60 años, solteros, casados, separados, con una inclinación hacia la estética, el interiorismo y la decoración. Son quienes buscan tener espacios lindos y cuidados en su casa o departamento, y están dispuestos a pagar por productos de calidad.

-¿Cómo es el proceso de búsqueda y elaboración de sus alfombras?

Hay países que tienen una larga tradición en relación con las alfombras anudadas a mano, y nos enfocamos en ellos al momento de comprar (Irán y Turquía), especialmente las alfombras más tradicionales. Los viajes a ferias internacionales son muy importantes porque en ellas nos encontramos con mucha gente que conocimos de manera



especial cuando trabajábamos con este grupo iraní, ya que con ellos fuimos de expositores a estas ferias en China, Turquía y Europa. India se ha sumado hace años ya a la lista de países proveedores y lo visitamos frecuentemente.

-En su rol de empresaria, ¿cuáles han sido las principales dificultades que ha debido afrontar en todo este tiempo y cómo se proyectan en cuanto a ventas en el corto plazo?

Los dos últimos años han sido de gran complejidad, la gente se volcó en sus casas y miró su entorno con otros ojos, quiso arreglar, remodelar y redecorar sus espacios donde se vieron obligados a pasar más tiempo. Esto trajo consigo una gran demanda en tiempos donde la producción se contrajo y ahora nos enfrentamos como muchos rubros a un alza importante en materias primas, mano de obra, flete y logística. Traspasar esa alza a los precios en tiempos en que la economía se ha contraído es necesario, pero nunca es fácil, y proyectamos una actividad menor en los próximos meses en relación con el año anterior.

-Finalmente, ¿cuáles son las tendencias en alfombras para este segundo semestre de 2022?

Las alfombras más clásicas como las persas, pero en su versión "vintage", siguen muy vigentes. En la línea contemporánea nos llegó recientemente una colección que denominamos Nórdica, que son alfombras de colores tranquilos, tono sobre tono, con diseños geométricos para espacios más modernos en los que la alfombra se integra en el ambiente, pero no compite con el resto de los elementos de decoración, sino que funciona como la base que contiene en forma armoniosa todo el resto sin hacer ruido, aportando la cuota de diseño y calidad que el espacio necesita.

Guillermo Troncoso Vidal

Abogado experto en procedimientos concursales de Liquidaciones y Reorganizaciones

Ley de quiebras: "A casi 9 años desde su entrada en vigencia, se evidenciaron una serie de distorsiones"



Desde el 2014 que en nuestro país está vigente la nueva legislación concursal, la Ley 20.720 o conocida como "Ley de Quiebras", que establece un régimen de reorganización y liquidación de deudas para empresas y personas. La normativa tiene por objetivo fomentar la reorganización efectiva de empresas viables y asegurar que aquellos emprendimientos que no tengan como perseverar puedan ser liquidados en breve tiempo.

Actualmente en el Senado se discuten una serie de modificaciones a la ley, que buscan agilizar los procesos de reorganización. A juicio del abogado Guillermo Troncoso Vidal, experto en procedimientos concursales de Liquidaciones y Reorganizaciones, es importante también avanzar hacia algún incentivo para la banca y acreedores, junto con crear un procedimiento que sea ágil y accesible para las Pymes, ya que "a casi 9 años desde su entrada en vigencia, se evidenciaron una serie de distorsiones".

En este ámbito, en entrevista exclusiva para E-negocios, Troncoso Vidal realiza un balance de la actual legislación de insolvencia y se refiere a los cambios que se buscan incorporar a la normativa, detallando los alcances de la reforma a la ley concursal.

-¿Qué balance hace de la denominada Ley de Quiebra desde su entrada en vigencia?

La Ley 20.720 representa un importante avance en materia de acceso, y celeridad en relación a la antigua normativa de quiebras. Sin embargo, a casi 9 años desde su entrada en vigencia se evidenciaron una serie de distorsiones que necesitan ser subsanadas, y mejoras que requieren ser implementadas. Ha sido una importante ayuda para deudores en crisis. Pero, el procedimiento de reorganizaciones para micro y pequeñas empresas es caro, lo que se traduce en impedimentos de acceso, como la exigencia de un certificado de deudas emitido por un auditor registrado en la CMF y los honorarios del veedor.

-En el caso de las personas, ¿qué tal ha funcionado?

El procedimiento de liquidación de personas es el que más ha mostrado sus falencias. La falta de regulación ha permitido un uso abusivo de la insolvencia como un método para eludir el pago de deudas en perjuicio de acreedores, y del sector financiero. Por otro lado, los administradores del procedimiento (liquidadores) se han visto obligados a prestar sus servicios, muchas veces sin recibir honorarios a cambio, por tratarse de procedimientos sin bienes.

-En el Senado se están tramitando modificaciones, ¿es efectivo que se busca agilizar el proceso y hacerlo más simple? Con estos cambios, ¿cuánto tardaría en resolverse la quiebra o reorganización?


Se trata de una reestructuración simplificada, que tiende a atenuar las dificultades de acceso que existen hoy. No obstante, el proyecto insiste en analizar la insolvencia como un fenómeno esencialmente judicial, y no se ha entregado ningún tipo de incentivo a la banca ni a los acreedores para colaborar con deudores que enfrentan una situación transitoria de cese de pagos.

-¿Qué importancia tiene la eliminación de la categoría Empresa Deudora, y qué implicancias tiene?

La categoría de Empresa Deudora impedía a personas naturales que hubieran emitido boletas acceder a reestructuraciones de pasivo efectuadas ante la Superintendencia de Insolvencia. Se trataba sin duda de una discriminación que carecía de fundamento, y su eliminación es sin duda un avance.

-Considerando el actual panorama económico, ¿qué relevancia tiene en la práctica la creación de un sistema específico para micro y pequeñas empresas haciéndolo accesible?

Es esencial. Las micro y pequeñas empresas representan casi el 99% de las entidades en Chile, y si bien tenían un procedimiento en el denominado estatuto PYME, se trataba de una ley olvidada y casi sin aplicación. La creación de un procedimiento ágil y accesible para deudores de esta categoría, sin duda que es un avance, pero sin la creación de sistemas de financiamiento especiales como el Debtor-in-Possession Financing norteamericano, será letra muerta. norteamericano, será letra muerta.



Carolina Eterovic

Directora Ejecutiva Mujeres Empresarias

“El costo de implementar la propuesta de nueva Constitución es enorme y su financiamiento hoy se ve muy difícil, lo que mantiene la incertidumbre”

Por Juan Pedro Clavel



Carolina Eterovic, directora ejecutiva de Mujeres Empresarias (ME), es una de las exponentes del liderazgo femenino que conoce de mejor manera los obstáculos que enfrentan las mujeres en el mundo empresarial y las que quieren emprender. Son cerca de dos décadas de experiencia, años en los que ha trabajado por las emprendedoras y hoy por hoy pavimenta el camino para que más féminas participen de las decisiones en grandes compañías.

En la actualidad, en un escenario post pandemia, una aguda crisis económica a nivel local y un nebuloso futuro político, sus preocupaciones no solo están centradas en visibilizar las brechas existentes y equiparar la cancha entre mujeres y hombres, sino que también en lo que sucederá en el plebiscito del 4 de septiembre donde se votará para aprobar o rechazar el borrador de la nueva Constitución. “Existe mucha incertidumbre por el contenido y en cómo se aplicarían los diferentes cambios”, señala Eterovic, destacando que “el costo de implementar esa propuesta es enorme y su financiamiento hoy se ve muy difícil. Además, a cualquiera de las alternativas de salida le sigue otro proceso, lo que por supuesto mantiene la incertidumbre, y donde el liderazgo y propósito de las mujeres es fundamental”.

Así, en esta entrevista en profundidad con E-negocios, la ejecutiva abordó la contingencia económica, política y social que se vive en nuestro país, y las principales inquietudes del sector ante la propuesta de la Convención Constitucional, así como también el panorama nacional respecto a la participación de mujeres en el mundo laboral, la necesidad de avanzar en una mayor equidad de género, la labor de ME todos estos años en el país, sus principales actividades, y más.

-¿Cuál ha sido la labor e importancia de Mujeres Empresarias es estas más de dos décadas de existencia, y el foco de su gestión a cargo de la entidad?

Hace más de 20 años fundé Mujeres Empresarias (ME) y al poco tiempo se incorporó mi socia, Francisca Valdés. Fue una idea y un proyecto muy vanguardista, y creo muy visionario. Tuvimos la visión de crear ME, la primera organización que conecta y construye espacios de desarrollo profesional para mujeres en el mundo empresarial. Cuando esto no era tema, supimos hacer las cosas para dar visibilidad y exponer al talento femenino en los cargos de alta dirección de empresas, en la creación de negocios, en la generación del empleo y la productividad de nuestro país. Puedo decir que me he dedicado con mucha fuerza a trabajar por las mujeres y que nos ha ido muy bien.

-En la actualidad, ¿cuáles son sus principales actividades y beneficios de formar parte de ME?

Somos la organización líder en Chile que reúne a emprendedoras, empresarias y ejecutivas. A todas ellas les ofrecemos diferentes tipos de asesorías, cursos de formación, visibilidad, premio como las 100 Mujeres Líderes o la Ejecutiva del Año, también generamos estudios y datos que son muy importantes para la toma de decisiones y promover políticas públicas. Nos preocupamos de conectarlas con otras instituciones y generamos alianzas para todas ellas. Fomentamos las redes de contacto y el intercambio de experiencias, promoviendo un ambiente colaborativo, productivo y de compromiso con el desarrollo de nuestro país. Tenemos contactos y alianzas internacionales que también agregan un valor enorme y están a disposición de todas las mujeres que forman parte de nuestra organización.



Las mujeres empresarias en Chile cada día estamos más organizadas. Es que el tema está muy presente en los medios de comunicación, en la declaración de nuestros líderes empresariales y autoridades. Creo que hay grandes oportunidades y estamos muy bien preparadas para tomarlas. Hay agrupaciones por industrias, por temáticas diferentes y cada día aparece una nueva organización agrupando mujeres empresarias con un objetivo común

-Entrando en contingencia, ¿cómo se han visto impactadas las empresas lideradas por mujeres con esta actual crisis económica y altas cifras inflacionarias que vive el país? ¿Cómo afecta al sector toda esta incertidumbre económica y política?

Volvamos la mirada a las mujeres. Y en el caso de ellas el escenario no es distinto al que viven pequeñas, medianas y grandes empresas. Probablemente, el gran cambio será ver a más mujeres intentando entrar al mercado laboral, aportando un segundo sueldo, pero sin duda la inestabilidad y

las condiciones de la economía afectan esa mirada de futuro y certezas que todo empresario o ejecutivo necesita.

Con una brecha salarial aún persistente de un 27% menos de ingreso que los hombres, el alza de los alimentos y el costo de la vida, les afecta directamente en su presupuesto familiar. Según cifras del INE, la mitad de las mujeres en Chile obtuvieron ingresos iguales o menores que \$343.234 y los hombres \$411.100. Es en este punto en que se genera el problema, ya que la desigualdad salarial significa una gran dificultad para las mujeres actualmente, y esto se refleja en los resultados del estudio de la consultora GFK, el cual indica que solo el 10% de las mujeres encuestadas se siente conforme con su sueldo. Respecto al sueldo mínimo, si bien es cierto que son más hombres que mujeres los que reciben el salario mínimo, lo anterior se debe netamente a que ellos tienen más participación en el mercado laboral. El mismo estudio señala que en el caso de las madres, se ve que después de la pandemia debido a las responsabilidades del cuidado de los niños, les ha costado mucho más

reintegrarse al mercado laboral. En este sentido, como organización tenemos la responsabilidad de visibilizar las brechas existentes e incidir, desde nuestra vereda y expertise, hacia políticas públicas que siempre pongan en el centro a los grupos más vulnerables y desprotegidos.

-¿Cuáles son sus proyecciones económicas de cara al corto y mediano plazo, considerando la eventualidad de una nueva Constitución?

Existe incertidumbre en torno a la nueva Constitución, ya no solo son los nuevos contenidos que se saben, sino a cómo se van aplicar los diferentes cambios. El costo de implementar esa propuesta es enorme, donde su financiamiento hoy se ve muy difícil. Además, a cualquiera de las alternativas de salida le sigue otro proceso, lo que por supuesto mantiene la incertidumbre.

Las proyecciones económicas para el próximo año con 0% e incluso -0,5%, de crecimiento, cifras que no estamos acostumbrados a ver, es un nuevo

escenario. Además la OCDE prevé que a nivel mundial la economía se debilitará notablemente y tendrá un crecimiento de un 3% el 2022, a diferencia del 4,5% para este año que estimaban en diciembre pasado y un 2,75% en 2023.

-¿Cuáles son las principales inquietudes del sector ante el borrador de la nueva Constitución?

Hoy con la turbulencia que existe en temas políticos y ante un nuevo Gobierno, el liderazgo y propósito de las mujeres es fundamental. Hay muchas inquietudes que son las mismas de los empresarios, hoy más que nunca necesitaremos de la participación de más talento femenino que aporten para sortear estos momentos más complicados. Estas nuevas miradas y capacidades son claves para complementar la toma de decisiones en las empresas. Creemos que más que inquietudes, lo fundamental es seguir aportando al crecimiento de Chile desde nuestra vereda. Por supuesto que no nos debemos quedar fuera de las discusiones trascendentales que harán cambiar el rumbo de nuestro país. Llevamos 20 años en este camino y nuestra experiencia es nuestro mayor capital.

-Por otro lado, ¿cómo ve el panorama nacional respecto a la participación de mujeres en el mundo laboral? ¿Sigue existiendo una brecha muy grande en Chile?

Para alcanzar la igualdad de género tenemos que trabajar en identificar cuáles son las brechas que existen entre hombres y mujeres que nos impiden tener las mismas oportunidades. Una vez las identificamos, es importante medirlas para darles visibilidad y ponernos metas para avanzar hacia los cambios. Y lo más importante: gestionar el cambio. Está demostrado que la igualdad de género no se da naturalmente porque la causa es cultural, de comportamientos muy arraigados en nuestras maneras de ser y, por eso, debemos trabajar con intención, en colaboración con el sector público, privado, la academia y la sociedad civil.

-¿Cree que se está haciendo un buen trabajo en cuanto a políticas públicas para empoderar a la mujer y potenciar su participación en campo laboral o en altos cargos de dirección?

Aunque es cierto que se ha avanzado mucho en la materia, aún existe una gran brecha entre hombres y mujeres en los puestos de toma de decisiones en las



empresas a nivel de directorios. Hoy la participación femenina en directorios de empresas IPSA en Chile llega a solo un 9,4%, cuando sabemos que el talento está igualmente distribuido entre hombres y mujeres. Esto se debe a varios factores, desde la formación de mujeres en la alta dirección hasta la apertura de las empresas a apostar por talento femenino para puestos estratégicos.

-¿Cree debería existir algún tipo de sistema de cuotas para integrar mujeres en los directorios de grandes empresas?

El debate sobre las cuotas de género sigue estando presente, pese a las medidas que se han tomado para obtener mayor participación femenina en ámbitos de poder. Se ha hablado mucho sobre la designación de mujeres en cargos políticos, directivos y directorios en empresas por cuotas de género. Algunos plantean que debiese ser por meritocracia. Hoy eso funciona muy lento. Las mujeres no están en igualdad de condiciones que los hombres. No se trata de tener menos competencias o capacidad para dirigir, sino que no tenemos las mismas oportunidades y visibilización. El sistema de las cuotas de género puede ser una fórmula que nos permita estar representadas y avanzar. Sin embargo, puede tener matices, porque es un mecanismo de discriminación positiva, que ha funcionado en el mundo público, se han cumplido las metas y han logrado mostrar que sí existen mujeres muy capaces y que ya hoy están siendo llamadas por el sector privado. Un camino que me parece válido es que sea cuotas de entrada, pero no de salida, es decir, que aparezcan como candidatas intencionadas y que sea transitorio. El objetivo es que hombres y mujeres tengan las mismas oportunidades. Solo así es posible pensar en igualdad de condiciones y en una designación de cargos meritocrática.

-Finalmente, ¿cuáles son los beneficios de emparejar la cancha y cómo podemos avanzar para ir corrigiendo estas desigualdades?

Multinationales, industrias mineras, compañías relacionadas a la salud, sector público y más son los diferentes segmentos de la industria y el mercado chileno que han asumido el reto de incorporar a más mujeres en sus cargos directivos, así como en la primera línea de trabajo, ejerciendo un liderazgo empático que también es exitoso.

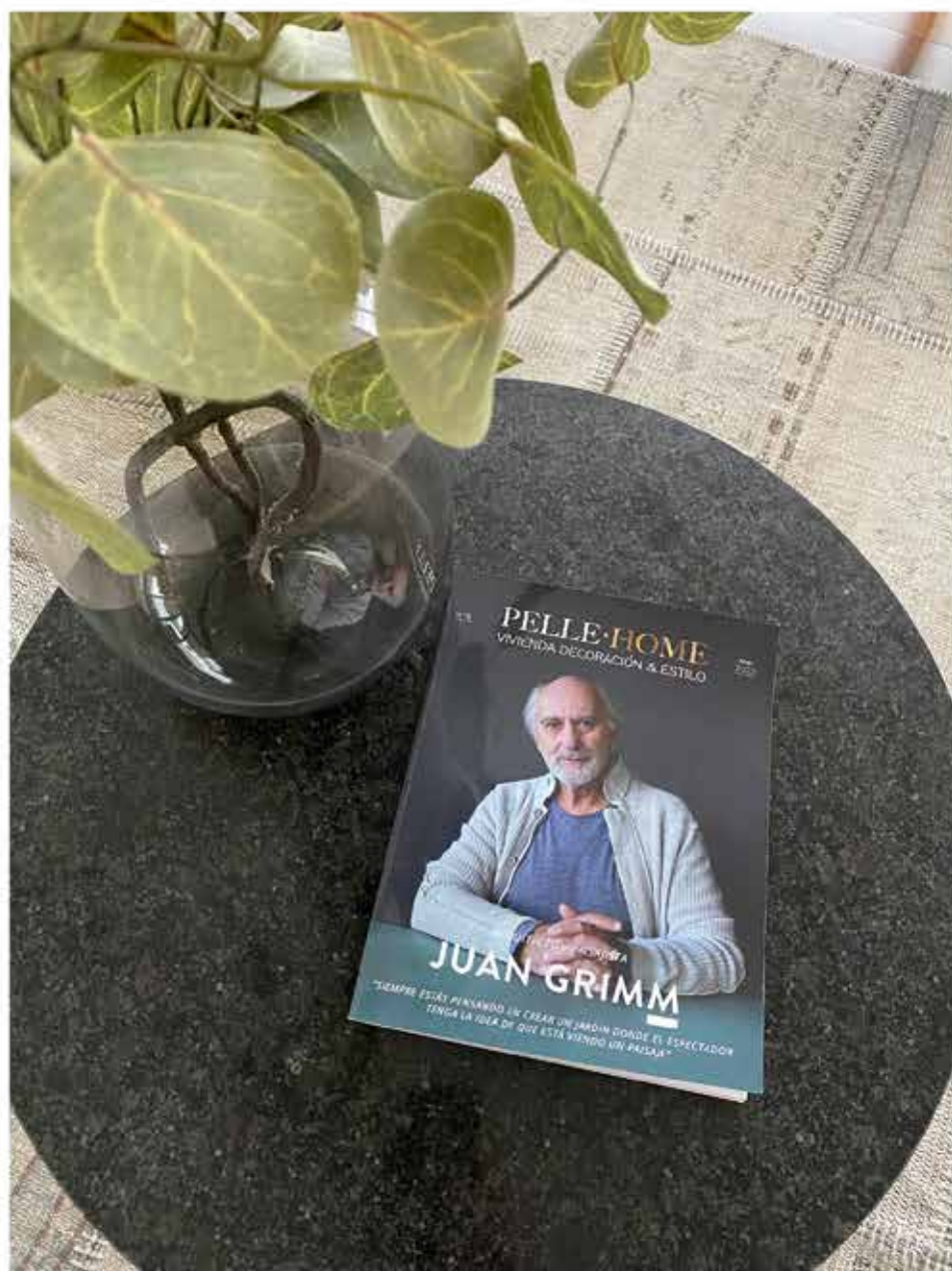


Vemos que hay una alta presencia de empresas multinacionales, que tienen una cultura más avanzada en temas de diversidad e inclusión. Estas empresas tienen más experiencia en gestionar estos cambios, se vienen midiendo hace más tiempo y para ellas es algo fundamental en el negocio. Lo bueno es que las vemos muy colaborativas y abiertas a compartir sus experiencias con el resto de las empresas. El mundo y Chile han cambiado y cada vez se evidencia más el beneficio de incorporar la mirada integral de las mujeres.

Todo esto, en la línea de lo que Chile necesita: que el talento femenino sea incorporado a la toma de decisiones y sea un aporte a la competitividad del país. Los invitamos a sumarse a este desafío. Uno de los tantos que hoy más que nunca se nos presenta como país.

PELLE·HOME

VIVIENDA DECORACIÓN & ESTILO



Suscríbete

Contáctanos a contacto@pellemagazine.cl

www.pellehome.cl



#SiempreValdivieso



Encuétralo en: www.tiendavaldivieso.cl |  @valdivieso Chile

A portrait of Roger Matthei, a man with a beard and short brown hair, wearing a dark blue suit, a white shirt, and a red tie with a gold pattern. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred green and blue.

Roger Matthei

Socio de Matthei Abogados Tributarios

“La reforma tributaria presiona la salida de capitales, afecta la inversión y el capital de trabajo, lo que aumenta la incertidumbre”

Por Juan Pedro Clavel.

La reforma tributaria presentada por el gobierno del Presidente Gabriel Boric en julio pasado no ha dejado indiferente a nadie y las críticas no se han hecho esperar, siendo el paso de un sistema semi-integrado a un régimen tributario desintegrado, las trabas a la inversión, el impuesto al patrimonio y la eliminación del beneficio que deja exentos de impuestos a los dueños de viviendas DFL-2 en arriendo, algunos de los puntos que se han llevado la atención en las últimas semanas.

Se trata del proyecto que ha sido denominado por las autoridades como un nuevo pacto fiscal y columna vertebral de su agenda de transformaciones sociales, y que busca recaudar cerca del 4,1% del PIB una vez en régimen, lo que corresponde aproximadamente a US\$12 mil millones al año. Sin embargo, muchos se preguntan si es el momento adecuado o no para implementar tales modificaciones al sistema tributario, considerando el delicado contexto económico nacional con un dólar que bordea los \$1.000, una inflación por sobre el 10% y tasas de interés del 9%, a lo que se le debe sumar el componente de incertidumbre jurídica que provoca el proceso constitucional.

Para el abogado Roger Matthei, socio de Matthei Abogados Tributarios, esta reforma no sería la más idónea ante el actual escenario local, ya que “presionaría la salida de capitales al exterior, afectando la inversión y el capital de trabajo, además aumenta la incertidumbre y afecta la calidad de vida de las personas”, destacando que “se debe generar un pacto fiscal tributario a fin de financiar las reformas sociales que se demandan, pero establecer un impuesto al patrimonio, un impuesto de salida del 5% o un impuesto a la ganancia del mercado de capitales del 22%, al final del día transformará a Chile en un país menos competitivo”.

Además, en esta entrevista con E-negocios, el experto aborda sus aprensiones ante esta reforma del Gobierno, profundiza en sus principales modificaciones, su eventual impacto en la economía local y detalla cómo afectará tanto a las empresas, pymes y personas naturales, entre otros temas.

-Considerando el contexto económico que vive el país, con altas cifras inflacionarias y bajo crecimiento, ¿qué le parece el proyecto de reforma tributaria presentado por el Gobierno?

En el contexto nacional, nos encontramos en una situación delicada desde el punto de vista económico y jurídico. Tenemos un dólar que bordea los \$1.000, una inflación que alcanzó el 10% y una tasa de interés del 9%. Si a ello le sumamos el proceso constitucional y la reforma tributaria, se adiciona un componente de incertidumbre jurídica que presiona el mercado hacia una precaria situación. En ese orden de ideas, esta reforma, por ejemplo, crea un impuesto al patrimonio que entrará en vigencia el 1º de enero de 2024. Cabe hacer presente que este impuesto solo existe en cuatro países de la OCDE (España, Noruega, Suiza y Colombia) y está más bien orientado a aquellos países que no tienen establecido un impuesto a la herencia, y en Chile sí lo tenemos. Asimismo, la reforma crea un "impuesto de salida" aplicable a todos aquellos que pierdan su domicilio o residencia tributaria en el país, y que grava a los patrimonios superiores a USD\$5 millones, cuya tasa corresponderá al 5%.

-¿Cuáles son las principales modificaciones de esta propuesta?

Las modificaciones son bastante estructurales. Pasamos de un sistema semi-integrado a un régimen tributario totalmente desintegrado, lo que provoca una separación total de los impuestos que paga una empresa y los socios personas naturales. Si bien, la reforma tributaria propone rebajar el impuesto corporativo de las empresas desde un 27% a 25%, crea otro tributo que se llama "tasa de desarrollo" del 2%, cuyo objetivo es incentivar la inversión en innovación y desarrollo. Este 2% se adiciona a la tasa del 25% por concepto de impuesto corporativo y que las empresas podrán pagar de dos formas, principalmente: en dinero, o mediante la inversión en innovación y desarrollo, por lo que la rebaja al impuesto corporativo, desde el punto de vista financiero, no es tal.

-¿Considera que será efectiva para tener una menor elusión y evasión tributaria, y una mayor recaudación?

Creo que la reforma tributaria camina en el sentido correcto al crear normas orientadas a combatir la evasión y elusión. Por ejemplo, actualmente, en un proceso de reorganización empresarial, esto es, en un proceso de división, fusión o aumento de capital, el Servicio de Impuestos Internos, no posee facultades suficientes para calificar si ese tipo de operaciones están amparadas o no en una legítima razón de negocios. Sin embargo, la reforma entrega facultades al SII para revisar y, eventualmente, recalificar este tipo de operaciones cuando ellas no responden a una legítima razón de

negocios o de conducta. Asimismo, modifica la normativa relativa a las normas generales anti-elusión creando un procedimiento administrativo por el cual el SII podrá calificar si un contribuyente ha actuado con una conducta elusiva o no.

Ahora, este tipo de normas no necesariamente van a aumentar la recaudación fiscal, puesto que para que un país recaude más, su economía debe producir más, por lo que debe existir un equilibrio entre el sistema tributario y la competitividad económica de tal manera de no afectar la recaudación.

-¿Cómo afectan estas modificaciones a las empresas y, principalmente, a las pymes?

A mi juicio, estas modificaciones afectan en gran medida a las grandes empresas puesto que, en el caso de las pymes, quedan con bastantes beneficios tributarios los cuales van en el sentido correcto. Por ejemplo, el impuesto de primera categoría para una pyme se mantiene en 25% y podrán aplicar la depreciación instantánea de manera permanente, lo que es un beneficio bastante relevante. Ahora, si uno tiene una visión más integral de la situación actual del país, probablemente, por muchos beneficios tributarios que existan, ello no puede quedar como letra muerta en el sentido que al afectarse la cadena de valor comercial imponiendo medidas tributarias poco atractivas, todo el sistema económico se ve afectado. Pensemos en una pyme que es proveedora de una gran empresa, sin duda que esa pyme se verá afectada puesto que la gran empresa demandará en menor medida sus productos o servicios, entonces, en ese escenario, de nada servirían los beneficios tributarios.

-¿Considera que carece de medidas que fomenten la inversión, el crecimiento y la creación de empleos?

Generalmente, la forma de financiar las reformas destinadas a derechos sociales, si bien, viene dada por un alza de impuestos ello debe ir de la mano de un desarrollo económico del país. Ambas circunstancias, son copulativas, de tal manera que no se puede optar por uno u otro camino. En ese sentido, es importante que cuando uno piensa en una reforma tributaria estructural, hay que ser cuidadoso a fin de no afectar la inversión, ni menos ahuyentarla. Estoy sumamente de acuerdo con que debemos generar un pacto fiscal tributario a fin de financiar las reformas que la satisfacción de los derechos sociales demanda, pero al establecer un impuesto al patrimonio, un impuesto de salida del 5%, un impuesto a la ganancia del mercado de capitales del 22%, entre otras importantes reformas, al final del día estoy transformando a Chile en un país menos competitivo en relación a los demás países de Latinoamérica, lo

que, por supuesto, afecta la economía y a la creación de empleos.

-En ese sentido, en relación a la inversión externa y nacional, ¿cree que puede generar una fuga de capitales?

Sin ninguna duda, la reforma tributaria fomenta una fuga masiva de capitales, particularmente, por los efectos que genera el impuesto al patrimonio, el impuesto de salida y el impuesto del 22% por la ganancia que se obtiene en el mercado de capitales en la compra y venta de acciones que

se transan en bolsa. En este punto, hay inversionistas para todos los gustos. Pareciera ser que muchas personas están optando por Miami, Florida, USA, pero ello dice más bien relación con otros aspectos tales como invertir en bienes raíces (en dólares) en un país con estabilidad política y económica utilizando este destino como un refugio de dichas inversiones.

A su vez, otros inversionistas ligados al mercado de capitales (acciones, fondos mutuos, bonos) han optado por trasladar su patrimonio a una sociedad constituida en Estados Unidos a fin de invertir en diferentes carteras de inversión en Pershing, por ejemplo, que es el fondo y gestor de activos del Banco de Nueva York. Otros, han optado por Portugal, en donde al efectuar una inversión inmobiliaria tienes la opción de obtener una "Golden Visa" de Portugal que permite la residencia permanente y tras 5 años obtener la ciudadanía. Sumado a ello, esto te da la posibilidad de obtener una residencia tributaria en dicho país mediante una figura denominada "Residencia No Habitual", por lo que puedes vivir, trabajar y desplazarte por la comunidad Europea.

-Por otro lado, ¿qué le parece la polémica medida de eliminar la exención de pagar impuestos por arriendos de viviendas DFL2?

La reforma tributaria propone gravar los ingresos generados por arriendos de inmuebles, eliminando la exención establecida en el DFL2. Cabe recordar que, en el año 2010, ya se habían restringido estableciéndose que cada persona natural puede poseer solo dos viviendas sujetas a DFL2. Por tanto, con esta modificación, se afectará principalmente a la clase media por cuanto aumentará el costo del bien raíz arrendado y este mayor costo será traspasado al arrendatario. Asimismo, y como un beneficio para la clase media, la reforma propone que el arrendatario pueda deducir de la base imponible del impuesto global complementario, la renta de arrendamiento en

que incurra, con un tope de \$450.000 al mes. Esto permitirá al Servicio de Impuestos Internos tener acceso a la información acerca de la existencia de un contrato de arriendo a fin de combatir la elusión en estos casos, con lo cual estoy completamente de acuerdo.

kowski 

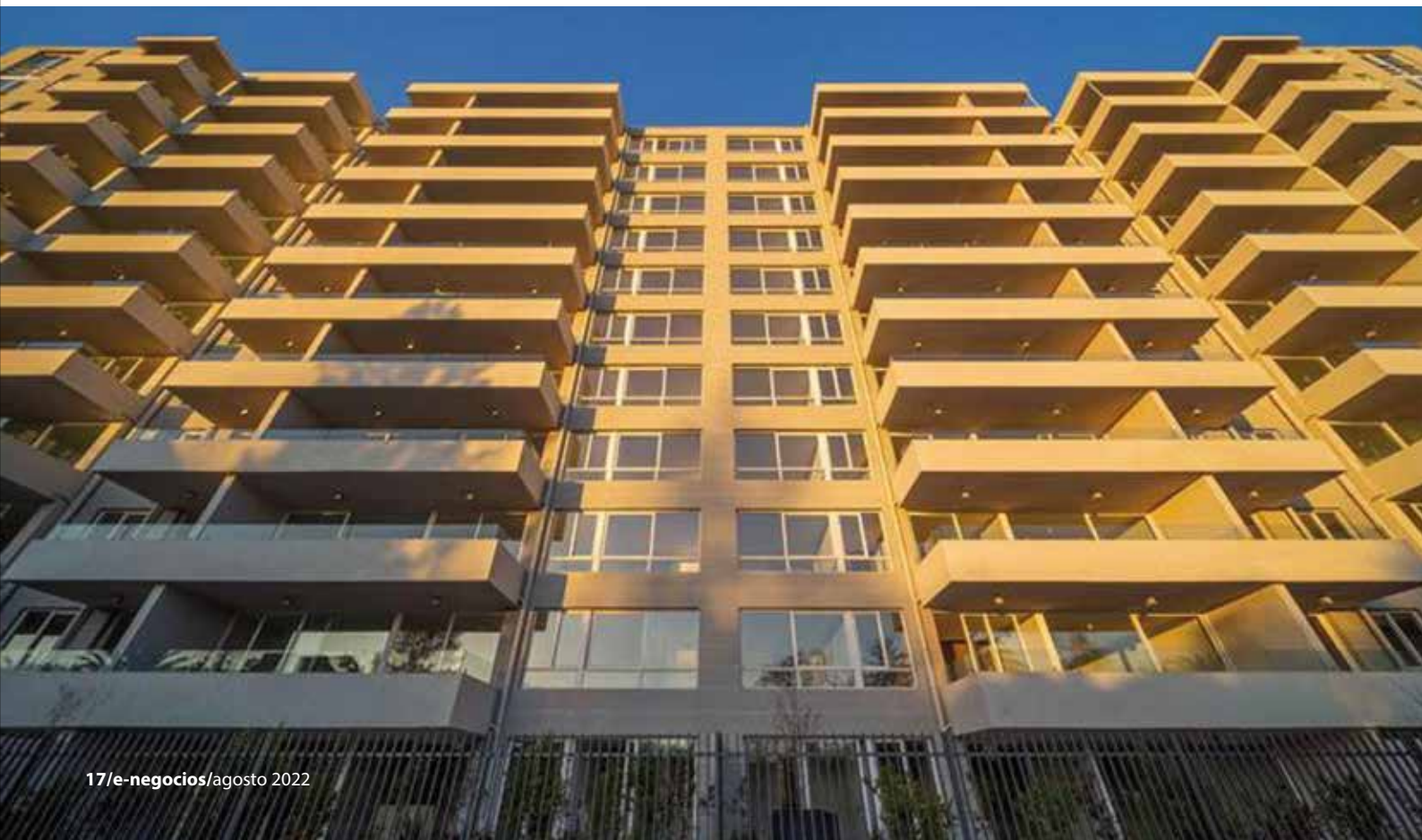
Bajan las tasas de los créditos hipotecarios: ¿es momento de comprar una propiedad o más vale esperar?

Según Raúl Saldivia, Director Ejecutivo de RSA Gestión Inmobiliaria y abogado magister en Derecho Registral e Inmobiliario, “todo dependerá del valor de la propiedad y también de las condiciones comerciales que se obtengan en las instituciones financieras”, destacando que para el último trimestre del año se espera una moderación en las tasas de interés hipotecarias, pero que “difícilmente se verá una baja considerable teniendo en cuenta el actual escenario inflacionario local y el contexto internacional”.

Poco a poco el sueño de la casa propia de millones de chilenos se ha ido desvaneciendo progresivamente durante los últimos años, esto al observar con preocupación como mes a mes las tasas hipotecarias fueron incrementándose con fuerza al alza. Si bien la pérdida de profundidad del mercado de capitales local y las disrupciones logísticas a nivel internacional fueron algunos de los factores que empañaron este tradicional anhelo, ya varios de estos efectos han comenzado a revertirse, llevando a una recuperación de las condiciones financieras que permiten la venta de inmuebles a tasas más provechosas.

De hecho, las tasas de los créditos para la vivienda se cifraron en 4,31% en julio y anotaron un tercer mes consecutivo a la baja, según al último Informe Mensual de Estadísticas Monetarias y Financieras del Banco Central. Es por eso que, si se decide invertir en el escenario actual, lo más recomendable es negociar con las inmobiliarias o corredoras y propiedades, apoyándose en la oportunidad de hacer futuras repactaciones, siempre cuidando los detalles del acuerdo final.

Así también lo considera Raúl Saldivia, Director Ejecutivo de RSA Gestión Inmobiliaria y abogado magister en Derecho Registral e Inmobiliario, quien entregó a E-negocios las mejores recomendaciones para negociar si se quiere adquirir un bien raíz en estos momentos, como también sus expectativas y proyecciones sobre el futuro de las tasas hipotecarias.





-¿Cómo se puede negociar la compra de un departamento o casa en este contexto?

En este contexto de tasas de interés, que si bien han disminuido paulatinamente durante los últimos tres meses pero que no han llegado a los niveles vistos uno o dos años atrás, conviene buscar dentro de las ofertas de viviendas aquellas que ya lleven un buen tiempo publicadas en los diversos portales, ya que suponen que les ha sido difícil venderlas bajo este contexto de tasas más altas, por ende, al existir mucha oferta de viviendas para comprar y pocos demandantes se puede llegar a obtener un precio más conveniente de compra.

Por su parte, en lo que respecta a las instituciones que financiarán esta compra, siempre es conveniente cotizar al menos en tres bancos o mutuarías e inclinarse por aquella que, junto con tener la tasa más baja, también tenga mejores condiciones en cuanto a los seguros y costo de los gastos operacionales asociados.

-¿Cuáles son los detalles en los que hay que fijarse?

Los aspectos a considerar en los procesos de compra de inmuebles son, en primer

término, el valor de la propiedad, el cual en lo posible debe ser lo más cercano u ojalá menor al valor de mercado. También es importante el estado de dicho inmueble y si se trata de uno usado, ya que eventualmente supondría tener que invertir en algunos arreglos. Otra cosa relevante es poder dar un porcentaje de pie lo más alto posible para que de esta forma el crédito a solicitar sea bajo y, por ende, el dividendo también lo sea. Finalmente, siempre es conveniente tomar el crédito para la compra de vivienda en la institución financiera que otorgue las mejores condiciones comerciales.

-¿Vale la pena apresurarse a cerrar un acuerdo o es mejor esperar?

Todo dependerá del menor valor que se pueda obtener de la propiedad que se vaya a adquirir y también de las condiciones comerciales que se obtengan en las instituciones financieras. Si el precio de compra es muy conveniente, es recomendable cerrar ese acuerdo aunque la tasa obtenida no sea la esperada, ya que siempre estará la posibilidad de más adelante efectuar una portabilidad financiera para obtener mejores condiciones. También en este aspecto es fundamental tratar de mantener un

buen ahorro para la compra, ya que de esta forma se puede disminuir el monto del crédito a solicitar y con ello también el valor del dividendo.

-¿Qué expectativas hay sobre el futuro de las tasas hipotecarias?

Se espera que en el último trimestre del año el alza de tasas de interés hipotecarias se moderen, pero difícilmente se verá una baja considerable, teniendo en cuenta el actual escenario inflacionario local y el escenario internacional.

Otro factor que puede incidir en las tasas hacia fin de año, será el resultado del plebiscito para aprobar o rechazar el texto propuesto de nueva Constitución, ya que supone un escenario de incertidumbre local que pueda afectar en este sentido.

Compra de terrenos en EE.UU.: el nuevo modelo de inversión que beneficia a los chilenos

Miami y el resto de las localidades de La Florida se han transformado en una zona de gran interés para los chilenos que quieren invertir, con posibilidades que se han ampliado y democratizado a niveles sorprendentes. Según los resultados publicados por el National Association of Realtors al año pasado, en la metrópolis estadounidense (Miami, Florida) lideran inversionistas provenientes de Canadá (18%), Colombia (9%), Argentina (7%), Brasil (6%), Reino Unido (3%) y Chile (3%).

Rentabilidad, transparencia y seguridad, son algunas de las características que las personas buscan a la hora de invertir su dinero, y Miami y sus alrededores, cuentan con todos estos atributos. El estado de Florida, es uno de los más prósperos de Estados Unidos y polo de desarrollo, no solo económico, sino también de turismo y de bienes raíces, área financiera que crece en el interés de los chilenos.

De acuerdo con cifras publicadas por la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Miami en 2021, los compradores chilenos representan el 6% de las inversiones en Miami, superando incluso a Reino Unido. Esta última organización, señala también que Florida es el principal destino de los EE.UU. para compradores extranjeros, acaparando el 21% de todas las ventas.

Florida es uno de los principales centros financieros de Estados Unidos y la ciudad de Miami, se ha vuelto prácticamente incomparable a la hora de trabajar y vivir en ella, gracias a su buen clima y atractivos naturales, económicos y recreativos. Por este motivo, es que cada vez más chilenos están comprando propiedades en esta ciudad o en localidades cercanas, que cuentan con alta plusvalía y la seguridad que otorga una economía y una moneda estables.

Dentro de las opciones más conocidas, se encuentra la compra de departamentos para destinar a arriendo, muy apreciada por inversionistas de todo Latinoamérica, ya que brinda la posibilidad de dolarizar el patrimonio. Sin embargo, requiere de un capital mayor, que de acuerdo a información publicada por Ramsey Solutions se podría elevar en promedio a los 320 mil dólares, con un pie cercano al 35% para los extranjeros.

Es decir, "la persona debería tener al menos 100 millones de pesos chilenos para el pie, para luego tramitar un crédito bancario, con un dividendo de aproximadamente 2.000 dólares mensuales, sin contar los impuestos, mantenciones, comisiones por seguros, la búsqueda de interesados en arrendar y una serie de trámites y comisiones relativos a la contabilidad y declaraciones de impuestos, incluido la obtención de un TAX ID, entre otros", menciona Alan Ferszt, gerente y fundador de Owny, expertos en inversión inmobiliaria en la región.

En paralelo, ha surgido un nuevo modelo de compra, que tiene como finalidad democratizar el acceso a las inversiones en el mercado inmobiliario de Estados Unidos, con opciones de inversión por menos de 25.000 dólares, como lo son los terrenos. "Lo interesante de este modelo, es que tiene como objetivo la rentabilidad al momento de revenderlo, en una acción que coloquialmente conocemos como 'terreno para engorde'. En el fondo, es como haber comprado un terreno en Chicureo hace 20 o 30 años atrás, sus costos son muchos más bajo y su rentabilidad es alta", comenta Ferszt.



¿Por qué invertir en terrenos en Miami?

"Sabemos del gran interés en Chile por compras en Estados Unidos, pero también sabemos que no todo el país tiene condiciones para invertir en departamentos, de ahí nace nuestra propuesta de democratizar el acceso a un país con una economía sólida, donde una inversión tiene gran plusvalía", explica Alan Ferszt.

Además, el experto agrega que los terrenos se pueden comprar con pasaporte vigente, y en relación a los impuestos asociados, señala que "sólo se paga un impuesto territorial, que en Chile se conoce como contribuciones, pago que se puede realizar online en la página del condado".

La sociedad de Inversiones Owny, ofrece bajo esta modalidad terrenos ubicados en el Sur Oeste de La Florida, en una zona con una extraordinaria plusvalía, y cercanos a Miami y Orlando, entre otros puntos de interés. "Los terrenos son de mil metros cuadrados, urbanizados, con valores que van desde los 17 millones de pesos chilenos aproximadamente", puntualiza Ferszt.



Juan Esteban Musalem

Presidente Cámara Chileno China de Comercio, Industria y Turismo (CHICIT)

Por Juan Pedro Clavel

“La incertidumbre política no ha resultado relevante desde el punto de vista de las inversiones chinas en Chile”

Desde el año 2009, tras la firma de un Tratado de Libre Comercio en 2006, China es el primer socio comercial de Chile, por delante de Estados Unidos y otros gigantes del continente como México y Brasil, consolidando así una fructífera relación de negocios por ya más de una década. Es así que durante el 2021 el intercambio comercial entre ambos países totalizó US\$ 60.984 millones, equivalente a un aumento de 49% con respecto a 2020; mientras que en el primer trimestre del 2022 las transacciones totalizaron US\$ 17.317 millones, un crecimiento de 25% en proporción a los US\$ 13.849 millones alcanzados en el mismo periodo del año anterior.

A pesar del complicado escenario económico mundial y la alta incertidumbre a nivel local, para Juan Esteban Musalem, Presidente de la Cámara Chileno China de Comercio, Industria y Turismo (CHICIT), estas cifras representan la estrecha relación que “se basa en hitos históricos que constituyen una sólida base de entendimiento y construcción de vínculos”, destacando que “la incertidumbre política no ha resultado relevante en las inversiones chinas en Chile”. Lo anterior, se refleja en los US\$7.734 millones que alcanzaron los proyectos chinos durante el 2021 según la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y de InvestChile, equivalente al 27,8% del total, siendo el país que lideró los montos de inversión durante el año pasado.

Además, el timonel de la CHICIT abordó en esta entrevista con E-negocios sus principales actividades en el país y sectores industriales que la integran, la actualidad de las relaciones bilaterales y económicas entre Chile y China, como también los beneficios que obtienen sus socios, sus planes para este segundo semestre, y más.

-¿Qué rol cumple la CHICIT, considerando que el Gigante Asiático es el principal socio comercial de Chile?

Desde su nacimiento en 1997, el principal objetivo de nuestra institución ha sido contribuir al crecimiento del intercambio económico entre Chile y China, facilitando el desarrollo comercial, los contactos y las inversiones de las empresas que la constituyen. Paralelamente, hemos buscado crear canales expeditos de comunicación, que permitan la difusión y promoción de la cultura y el turismo entre ambos países. Actualmente, nuestra principal línea de trabajo es servir a la expansión del éxito de las empresas chilenas y chinas en sus negocios en China y Chile, fomentando el conocimiento sobre el clima de negocios y promoviendo las buenas prácticas empresariales en la realización de sus planes de negocio.

-¿Cuáles son los principales beneficios que obtienen los socios de la Cámara?

CHICIT es la única cámara binacional chileno-china reconocida oficialmente por el gobierno de la República Popular China, lo que nos permite ser una cara visible y un sólido intermediario al momento de proyectar negocios en uno y otro país. En ese sentido, las empresas miembro tienen la posibilidad de acceder a variados servicios y actividades, mediante las cuales se busca ponerlas en contacto directo con los agentes comerciales de ambos países. Entre estas destacan los desayunos de trabajo y las reuniones de negocios; la entrega constante de información sobre ferias, simposios, seminarios y otros eventos comerciales, científicos, turísticos y culturales en Chile y en China; el patrocinio, organización y participación en programas de educación ejecutiva, postgrados, conferencias y espectáculos. Además, ofrecemos a los socios y delegaciones chinas, servicios de traducción e intérprete.

Del mismo modo, la Cámara extiende cartas de recomendación para sus socios



frente al Consulado Chino, así como cartas de invitación para tramitar visas u otros documentos necesarios para el ingreso al país. Entre los diferentes convenios con los que cuenta CHICIT, destaca muy especialmente el Acuerdo Marco de Colaboración con el Ministerio del Interior de la República de Chile, con el objeto de participar en el proceso de selección de personas de negocios chilenas que deseen optar a la "APEC Business Travel Card" (ABTC). Dicha Tarjeta tiene por objeto facilitar la movilidad de las personas de negocios a través de la región Asia-Pacífico. El gran beneficio es que pueden ingresar a los países de la APEC, sin necesidad de obtener una visa o autorización adicional, además de tener un trato preferencial en los trámites de migración en los principales aeropuertos de las economías participantes. Cabe precisar que, en el caso de China, el uso específico de la tarjeta se ha visto suspendido temporalmente por las restricciones derivadas de la pandemia, pero no así en el resto de los demás países.

-¿Cuáles son los principales sectores industriales que integran la CHICIT y los productos que más se importan y exportan entre Chile y China?

Entre nuestros asociados destacan empresas nacionales, chinas y multinacionales de diversos rubros industriales y de servicios, como por ejemplo: minería, telecomunicaciones, transporte y logística, celulosa y madera, fertilizantes, retail, bancos y bancos de inversiones, estudios de abogados, laboratorios, automotoras, seguros, agencias de viajes, materiales de construcción y maquinaria.

Las exportaciones desde Chile a China han sido tradicionalmente lideradas por los minerales de cobre y sus concentrados. Más atrás se encuentra la celulosa y una gran variedad de productos provenientes de la industria alimentaria, como las

frutas y los salmones. Cabe mencionar finalmente el importante porcentaje de exportaciones de vino. Dentro de los productos importados, la lista la encabeza una gran variedad de productos electrónicos, como teléfonos inteligentes; así como máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y, notebooks. Más atrás se encuentran los automóviles y todo tipo de autopartes, en especial neumáticos. Por supuesto, la ropa y el calzado, así como una amplia variedad de juguetes, son igualmente parte importante de lo que Chile importa de China.

-¿Cómo se encuentran hoy las relaciones bilaterales y económicas entre Chile y China?

Las relaciones bilaterales continúan siendo sólidas, sin variación en la importancia que representa China para Chile, en un sentido tanto político como económico. Nuestras relaciones se han caracterizado por una serie de hitos históricos que han sido prácticamente los primeros en su tipo, y los cuales constituyen una sólida base de entendimiento y construcción de vínculos. En 1971, Chile se transformó en el primer país sudamericano en establecer relaciones diplomáticas con la República Popular China. Luego, entrado el siglo XXI, Chile fue el primer país del continente americano en apoyar el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio y el primer país en reconocer su condición de economía de mercado. Posteriormente, en el 2006, Chile fue el primer país individual en firmar un Tratado de Libre Comercio con China. La importancia de este recorrido ha llevado a que nuestras relaciones fuesen primero elevadas a la categoría de Asociación Estratégica en 2013, para luego ser recalificadas en el 2016, como una Asociación Estratégica Integral. Desde el 2009, China se ha transformado en el primer socio comercial de Chile, por delante de los Estados Unidos. Durante el año 2021, el intercambio comercial

de Chile con China totalizó US\$ 60.984 millones, equivalente a un sólido aumento de 49% con respecto a los US\$40.889 millones registrados el año 2020.

-¿Cree que el intercambio comercial seguirá creciendo en el corto plazo o el panorama político económico actual de Chile y mundial puede mermar el dinamismo de las transacciones entre ambos países?

En los momentos más complejos de la pandemia y del conflicto comercial entre China y Estados Unidos, el intercambio comercial de Chile con el país asiático mantuvo su regularidad y tendencia positiva, al punto que, durante el primer trimestre del año 2022, el intercambio comercial bilateral totalizó US\$ 17.317 millones, equivalente a un crecimiento de 25% con respecto a los US\$ 13.849 millones alcanzados en el mismo periodo del año anterior. Por cierto, resulta bastante probable que, debido al difícil escenario económico global, dicho intercambio sufra un impacto relativo, sobre todo por una caída en el crecimiento económico de China, cuya cifra se proyecta en torno al 4% o 5% anual. Respecto al escenario interno chileno, podemos afirmar que, si bien está cruzado por la incertidumbre política, tal circunstancia no ha resultado relevante desde el punto de vista de las inversiones chinas en Chile. Según datos de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y de InvestChile, los proyectos de origen chino durante el 2021 alcanzaron los US\$7.734 millones, equivalente al 27,8% del total, convirtiéndose China en el país que lideró los montos de inversión durante el año pasado, seguido de EEUU y Canadá.

-Finalmente, ¿qué tienen planificado para este segundo semestre en cuanto a actividades y eventos a desarrollar?

Cada año organizamos diferentes encuentros y conferencias, con la presencia de destacados expertos y representantes empresariales y de gobierno. Cabe mencionar que este 2022 CHICIT celebra su 25 aniversario, por lo que junto con las ediciones de nuestra revista institucional Shang Bao dedicadas a este tema, estamos desarrollando distintas iniciativas destinadas a destacar la fecha junto a los logros de la institución en su cuarto de siglo de vida. Igualmente fomentamos y promovemos la participación de nuestros socios en dos importantes eventos internacionales: la Cumbre Empresarial China-Latinoamérica y El Caribe, la cual se viene realizando alternativamente en una ciudad china y en una ciudad latinoamericana desde 2007; y la Exposición Internacional de Importaciones de China, la cual se efectúa en Shanghai desde 2018.

Claudio Paredes

Gerente de la filial chilena de Quick

“Impacto por alza del dólar es directo e inmediato para la industria logística”

Según el especialista, la depreciación del peso chileno respecto a la moneda norteamericana afectará la “demanda y cantidad de servicios”. En tanto, la dependencia de los combustibles, importados y pagados en la divisa estadounidense, también explica el efecto sobre la cadena de suministro.

Quick

El alza en el precio del dólar impactó de manera “directa e inmediata” a la industria logística local, según advierten ejecutivos del sector. Claudio Paredes, Country Manager de la firma especializada Quick en Chile, señala que las consecuencias de la depresión del peso chileno respecto a la moneda norteamericana se comenzaron a sentir rápidamente.

Se calcula que el 70% de los productos y servicios que se consumen en Chile son bienes importados, por lo cual un incremento en el tipo de cambio tiene enormes implicancias en el presupuesto de los hogares. Las empresas vinculadas con la cadena de distribución no escapan a esa realidad, principalmente por el efecto en los combustibles, expone Paredes.

“Para el transporte y el despacho de bienes el precio del combustible es un factor crítico, pues es importado y pagado en dólares en su totalidad. Por eso, el impacto para la industria de la logística es directo e inmediato, y, además, totalmente elástico con respecto a su demanda y cantidad de servicios”, asegura el experto.

“Estas son alzas que se traspasan en forma directa en el valor de los insumos que participan en la cadena de suministro”, agrega el country manager de Quick.

El dólar llegó a superar la barrera de los mil pesos en su momento, ratificando la tendencia alcista de la divisa norteamericana en las últimas semanas, marcada por factores de incertidumbre internos y externos. Sin embargo, la volatilidad del tipo de cambio se reflejó con una caída de más de \$20 al día siguiente. “La economía del país está fuertemente influenciada por la importación de mercaderías, tanto en productos terminados, alimentos y combustibles, todos bienes valorizados en dólares. Por eso, su funcionamiento se está viendo golpeado de manera tan drástica por la situación inflacionaria y el alza en el tipo de cambio”, destaca Paredes.

El ejecutivo de esta plataforma digital de logística comenta que el escenario de incertidumbre internacional y el alza en el costo de la vida a nivel local proyectan un escenario poco favorable en las próximas semanas.

“La inflación mundial, marcada por el conflicto entre Rusia y Ucrania, el valor de los granos, apreciación del dólar y lo más significativo la caída del precio de la libra de cobre y depreciación del peso chileno son los principales factores que explican este escenario poco favorable para nuestra economía, y principalmente para las empresas, las familias y las personas”, enfatiza Claudio Paredes.

El experto del sector logístico llamó a que los consumidores actúen con prudencia en este contexto de volatilidad. “Las principales sugerencias pasan por priorizar bienes de consumo de primera necesidad y adaptarse incluso al consumo de bienes sustitutos, de menor valor, evitar el endeudamiento en bienes de consumo e inmobiliarios, de manera de no asumir las tasas de interés actuales elevadas”, concluyó el country manager de Quick.



Kowski... ¡La nueva última milla tras la electromovilidad!



Desde hace algunos años en nuestro país se ha avanzado en la reducción de la huella de carbono y la forma en cómo evitarla. Es por eso que muchas de las empresas han aplicado tecnologías que ayuden a que nuestro planeta esté más libre de contaminación, donde marcas de automóviles, algunas compañías de logística y delivery han instaurado medidas como la electromovilidad con el fin de reducir la emisión de gases.

En palabras simples, la electromovilidad son vehículos que utilizan como fuente principal la electricidad para su funcionamiento. Los autos eléctricos son silenciosos, eficientes y de bajas emisiones, por lo que son ideales para las ciudades muy congestionadas y para repartos de taxis, entregas o vehículos compartidos.

Hoy estos sistemas se hacen muy necesarios y valiosos, ya que las emisiones contaminantes están teniendo un gran impacto en el medio ambiente y clima, ya que cada día ingresa más CO₂ (dióxido de carbono) a la tierra produciendo que haya un calentamiento global, y según el Panel Intergubamental sobre Cambio Climático (IPCC) el tráfico de emisiones por CO₂ representa el 23% en todo el mundo.

Una de las compañías de última milla que se especializa en la logística de entrega de pedidos y transporte es Kowski, encargada de los despachos de Cencosud, Parque Arauco y Santa Isabel, la que se destaca por ser pionera en el rubro y una de las principales que ha motivado la reducción de la huella de carbono en Chile.

Jonathan Zamora, gerente general de Kowski, señaló a E-negocios que en la actualidad la firma tiene una gran flota de autos, motos y bicicletas eléctricas para ayudar a descontaminar nuestro país con estas tecnologías y poder ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Conversamos más en detalle con él y esto fue lo que nos señaló.



-¿Cómo ha avanzado el desarrollo de la electromovilidad en Chile?

La electromovilidad ha tenido un aumento cada vez más significativo. En el caso de Kowski, hemos ido tratando de sumar más modelos eléctricos orientados al servicio de última milla. Esto nos ha permitido expandirnos tanto a nivel nacional como internacional. Las empresas están cada vez más interesadas en hacer de su nombre, algo más amigable con el medio ambiente.

-¿Cómo se encuentra nuestro país en comparación al resto de Latinoamérica?

Chile, es actualmente uno de los países más desarrollados en electromovilidad. Cada vez hay más presencia de vehículos eléctricos y a medida que se va desarrollando la red de puntos de carga, la gente va creyendo más en esto, va demostrando un interés tanto en el área de servicios como en el uso cotidiano.

-¿Cuáles son sus principales ventajas y beneficios?

Kowski es la empresa pionera en el servicio de electromovilidad en última milla, lo cual nos da una ventaja importante al conocer las variables que existen y que nos permiten desarrollar de mejor manera nuestro servicio.

-¿Qué es lo que se viene y cuáles son los desafíos futuros que debe enfrentar el país en esta materia?

Se vienen nuevos modelos, tanto para servicio de última milla como de vehículos de uso cotidiano. De momento, los desafíos más importantes como país es poder desarrollar una red importante de electrolinerías a nivel nacional para preparar este cambio y transición del combustible a la electricidad.

-¿Cuáles son los principales beneficios de reducir la huella de carbono con la electromovilidad?

La disminución en la emisión de huellas de carbono impacta positivamente a nivel global. La fabricación de productos más sostenibles y la eliminación de CO₂, hacen que podamos tener un mundo mejor.

En el caso de la electromovilidad, la reducción en la fabricación de vehículos es menor y en el uso de un vehículo, las emisiones son cero, por lo que impacta de manera positiva y ayuda directamente a mejorar el medio ambiente. Por esta razón, en Kowski estamos comprometidos con esto y nos enfocamos en dar cada vez una mayor productividad a los vehículos eléctricos y a crear alianzas con empresas que quieran reducir su huella de carbono.



Para mayor información pueden visitar www.kowski.cl o sus redes sociales [@kowskichile](https://www.instagram.com/kowskichile) o al mail contacto@kowski.cl

Recuerda
no dejar cosas
de valor en tu
auto

BEAT
¿A dónde vamos?

Llegó Beat Zero

El primer servicio en Chile de movilidad con conductores capacitados y flota privada 100% eléctrica

El nuevo servicio permitirá a las personas moverse con cero preocupaciones, gracias a los conductores capacitados, monitoreo 24/7 de los traslados y experiencia de viaje. En total, son 120 los vehículos eléctricos que estarán disponibles a partir de hoy y que se estarán moviendo por las comunas de Las Condes, Vitacura, Providencia, Ñuñoa, Macul, Peñalolén y Santiago Centro.

Beat Zero busca democratizar la electromovilidad, gracias a su relación precio / calidad, el cual es entre 20% y 30% más económico que uno premium. Además, evitará la emisión de dos mil toneladas de CO2 al año.



A partir de hoy está disponible en nuestro país el primer servicio de movilidad con conductores privados y vehículos 100% eléctricos, Beat Zero. De esta forma, la aplicación Beat reafirma su compromiso en ofrecer opciones más seguras, sostenibles y accesibles para moverse por la ciudad, convirtiéndose así en pionera en la democratización de la electromovilidad en Chile.

El servicio llegó para reinventar el valor del cero, permitiendo a las personas moverse por la Región Metropolitana con "Zero" preocupaciones, gracias al monitoreo 24/7 de sus viajes y flota privada junto a conductores entrenados, y con "Zero" emisiones, ya que cuenta con 120 vehículos eléctricos DS3 Crossback E-Tense. A ello, se suma la experiencia "Zero" estrés que entrega, ya que los usuarios pasajeros pueden programar su propia música, elegir la temperatura del interior del auto, ruta a seguir y cargar sus dispositivos móviles; todo esto bajo adecuados protocolos Covid.

"En Beat estamos convencidos que el futuro de la movilidad debe ser sostenible y las personas necesitan trasladarse de manera segura y tranquila. Por esto apostamos por traer Beat Zero a Chile, un servicio único en nuestro país y que trae el futuro al presente, transformando la experiencia de viaje de los pasajeros. Por primera vez tendrán acceso a la electromovilidad desde una app y a una experiencia de viaje centrada en ellos, que va desde la atención del conductor al

subirse al auto eléctrico, hasta la llegada a destino de forma más segura", señaló Hans Hanckes, Vicepresidente de Latinoamérica de Beat.

"Estamos seguros que los chilenos responderán positivamente a este nuevo servicio, no solo porque adoptan tecnología rápidamente, sino porque sabemos el compromiso que tienen con el medioambiente. Esperamos superar los 600 mil viajes de aquí a fin de año, gracias a la relación precio/calidad/cero emisión única que ofrece Beat Zero", agregó.

La flota de vehículos 100% eléctricos de Beat Zero busca acercar la electromovilidad a las personas, gracias a sus tarifas asequibles, que son entre 20% y 30% más económicas que un servicio premium de aplicaciones. De hecho, la tarifa mínima del servicio es de \$2.200, pese a la calidad superior en viaje que entrega, el que se puede solicitar directamente a través de la aplicación Beat y que se encuentra habilitado para las comunas de Las Condes, Providencia, Ñuñoa, Peñalolén, Macul y algunas zonas de Santiago Centro.

"Zero" emisiones y con la mayor infraestructura de carga

Este nuevo modelo de negocios en el país diferencia y posiciona a Beat como líder en el desarrollo de soluciones seguras, asequibles y eficientes. Su flota de 120 vehículos 100% eléctricos representa el 66% del total de autos que se vendieron de

este tipo a nivel local durante este primer trimestre y el 77% del total de lo vendido en mayo, según cifras entregadas por la Asociación Nacional Automotriz de Chile.

Sin embargo, su impacto en materia de electromovilidad no se detiene ahí. Cada vehículo de Beat Zero permitirá generar un ahorro de dos mil toneladas de CO2 al año, es decir, el equivalente a lo que procesarían cuatro millones de árboles; contribuyendo a la descontaminación de Santiago, que se encuentra entre las 10 ciudades más contaminadas de Latinoamérica, y a la aceleración de convertir a Chile en carbono neutro para 2050.

El servicio también es el primero en contar con una infraestructura exclusiva energizada por Copec Voltex, centro de carga que cuenta con tres super cargadores dobles y de los más potentes disponibles en el país, con hasta 150 kW. Esto permite cargar el 80% de la batería de los vehículos en apenas 30 minutos, más rápido que un celular.



Altum Lab

La startup chilena que comienza su apertura hacia el mercado europeo con foco en acuícolas

Altum Lab fue una de las startups invitadas a participar en Aquaculture Uk en Aviemore, la feria de la industria acuícola más grande del Reino Unido y que recibe a más de 200 compañías proveedoras de hardware y software.

El evento permitió mostrar y conocer los avances en innovación y sustentabilidad del mundo acuícola, donde expertos de distintos países se reúnen para hablar sobre los nuevos avances tecnológicos aplicables al sector.

En el encuentro, en conjunto con Hatch Blue, SAIC y Salmon Scotland, se estudiaron las diferentes acciones que las autoridades gubernamentales y las empresas están tomando para aumentar la capacidad de la producción, sobre todo enfocado en el bienestar animal y del ecosistema, levantando grandes oportunidades de investigación y desarrollo con socios locales.

En su exposición, Francisco Paredes, socio y director de Altum Lab, explicó cómo la Inteligencia Artificial (IA) estaba ayudando a optimizar

procesos, considerando múltiples variables, con el propósito de integrar un desarrollo más sustentable a la producción de peces, crustáceos y mariscos.

Además, entre las iniciativas se abordó sobre la capacidad de la IA para predecir impactos negativos sobre la industria -una de las grandes oportunidades para Altum-, como lo es el bloom de algas, donde usando data histórica del clima, y de los diversos sistemas de monitoreo, se podrán tomar acciones preventivas, disminuyendo así las pérdidas y posibles impactos al ecosistema. La industria acuícola hoy ha sensorizado casi la mayoría de la operación, con IoT, sensores y otros hardware que han ido almacenando data por años, sin embargo, la mayoría de esos datos terminan en un dashboard más informativo que operacional. Es por eso que el propósito de Altum Lab es sacarle provecho a toda esa información para tomar decisiones ejecutivas, prediciendo escenarios productivos futuros.

“Para nosotros la industria acuícola de UK tiene muchas similitudes al mercado chileno en cuanto a las problemáticas, requerimientos y la incorporación de soluciones innovadoras para fomentar la sustentabilidad acuícola, por lo que vemos grandes oportunidades de ingresar al mercado para trabajar en conjunto los desafíos de los grandes y medianos productores, tanto de UK como sus mercados cercanos, entre los cuales destacan Noruega, Portugal, España y Turquía”, señaló Paredes.



e-

NEGOCIOS

PUBLICITA CON NOSOTROS

Revista impresa y digital de negocios y Emprendimiento en Chile, Minería, Construcción, Tecnología, Sustentabilidad, Motor, Gourmet, Bar y más

Visítanos en www.e-negocios.cl

Si quieres avisar con nosotros escribemos a **contacto @e-negocios.cl**





ZerviZ

Cinco años digitalizando Latinoamérica y transformando el servicio de atención al cliente

Startup chilena experta en transformación digital y CX (experiencia de cliente, por su sigla en inglés), ya lleva cinco años prestando soluciones tecnológicas a diversos negocios.

Julio Farías, Gte. Comercial de ZerviZ, y Mario Bustos, Gte. General de ZerviZ

La constante innovación y adaptación a las necesidades actuales de sus clientes, compromiso y valor agregado, es lo que ha llevado a ZerviZ a convertirse en una reconocida empresa que entrega servicios bajo un modelo B2B (de empresa a empresa, por su sigla en inglés), en todos los procesos relacionados a tecnología y atención al cliente.

Nació en el año 2017 y rápidamente comenzó a expandirse por la región, especialmente luego de que la pandemia generara un crecimiento récord en la adopción de nuevas tecnologías, tanto en procesos internos como para mejorar la experiencia del cliente.

Hoy cumplen cinco años de trayectoria, cuentan con dos líneas de negocio y ya se encuentran presentes en más de 16 países, entre los que destacan México, Colombia, Estados Unidos, Perú y Chile. Además, destaca por su variada oferta de soluciones junto a partners tecnológicos de categoría mundial como Zendesk, Five9, AWS, RedHat, Outsystems, entre muchos otros, lo que los ha llevado a desarrollar proyectos con más de 140 clientes en diversas industrias, liderando

especialmente en los rubros de salud, banca, educación, seguros, telcos y retail en todo Latinoamérica.

Si bien en sus comienzos el foco era implementar soluciones basadas en tecnología para optimizar la experiencia de clientes y así potenciar sus procesos de contabilidad y omnicanalidad mediante un CRM Omnicanal, Contact Center en la Nube, Asistentes Virtuales, Feedback de Clientes o Text & Speech Analytics, hoy acompañan a sus clientes en todo el proceso de transformación digital, resolviendo las necesidades o problemáticas de negocio mediante soluciones innovadoras construidas a medida.

ZerviZ, en este quinto aniversario, celebró en grande junto a un equipo de más de 90 profesionales multidisciplinarios alocados en diversos países del mundo para continuar con el gran desafío de expandir el negocio dejando una huella de confianza y calidad, buscando además, nuevo talento para sumar a la compañía sin importar el lugar, todo para aportar en la digitalización de Latinoamérica.

Para Julio Farías, Gerente Comercial de ZerviZ, “estos cinco años son recién los primeros 1.000 metros de altura, queremos llegar a los 10.000 con velocidad crucero y para eso nos queda muchísimo camino por recorrer. Si bien es cierto hemos crecido y nos hemos ganado nuestros espacios dentro del mercado latinoamericano, creemos que tenemos muchísimo más donde empujar, tenemos distintas ambiciones, como crear distintas líneas de negocios e incluso penetrar distintos mercados, los cuales resultan atractivos y que están deseosos de empresas como nosotros, como el mercado norteamericano y el español”.

En tanto, en cuanto sus proyecciones, Farías agrega que “al corto y mediano plazo buscamos ser una empresa global y agregar más valor a nuestros clientes, es por eso que estamos abriendo de cara al 2023 líneas de negocios adicionales orientadas a todo lo que es la analítica y la seguridad de la información, y ya empezamos con el trabajo para la apertura de las operaciones en Estados Unidos y España”.





Por Pierine Méndez Yaeger.

Bigdadrone

Soluciones avanzadas para el Agro 4.0

Este emprendimiento familiar, que surgió a raíz de los desafíos económicos planteados por la pandemia, ofrece herramientas y aplicaciones tecnológicas de última generación, orientadas a maximizar el rendimiento productivo, la gestión de recursos y la sustentabilidad de la estratégica industria agroalimentaria nacional.

La agricultura es uno de los segmentos más estratégicos de la industria alimentaria, no solo por su contribución al PIB de los países, sino también por su papel como actor clave para garantizar la distribución oportuna, inocua y segura de alimentos. Un rol que en la actualidad cobra cada vez mayor trascendencia, debido a la presión que el cambio climático y la inestabilidad sociopolítica internacional ejerce en los sistemas productivos agroalimentarios mundiales, los cuales deben luchar constantemente por ser más eficientes, seguros y, al mismo tiempo, sustentables y circulares.

Para alcanzar estos objetivos, hoy es indispensable recurrir al uso de herramientas tecnológicas especializadas, tanto en Chile como en el resto del mundo, de modo tal que los diferentes agentes productivos modernicen sus respectivas operaciones, hagan mejor uso de los recursos y contribuyan tanto a garantizar la seguridad alimentaria, como el cuidado del medio ambiente.

Uno de los actores destacados de esta revolución tecnológica en nuestro país es la empresa Bigdadrone, emprendimiento familiar surgido a raíz de las nuevas condiciones provocadas por el impacto de la reciente crisis sanitaria, y que, como cuenta a E-negocios su gerente general y cofundador, Gianfranco Danna Gálvez, “se ha especializado en el desarrollo de soluciones que contribuyen a optimizar, modernizar y eficientar los diversos ciclos de la cadena productiva agrícola”.

-¿Cuándo comenzaron su emprendimiento y qué los motivó a desarrollarse en estos particulares nichos del mundo agropecuario?

Todo comenzó en 2019, cuando una empresa que estaba cerrando sus puertas en Chimbarongo nos ofreció comprar la máquina chipeadora con la que contaban. En ese momento yo me encontraba trabajando en Rancagua en el rubro minero. Aun así consideramos con mi señora que era una buena opción ingresar al mundo del reciclaje, el cual no necesitaba de mucho personal y lo podríamos manejar viajando un par de veces a la semana. Es así como nació Ecobigda, centro de reciclaje agrícola acogido al Programa Campo Limpio de la Asociación Nacional de Fabricantes e Importadores de Productos Fitosanitarios Agrícolas A.G., AFIPA.

Tiempo después llegó la pandemia y los problemas de mano de obra en el campo comenzaron a afectar las distintas labores agrícolas. Acá es cuando surge la idea de implementar el uso de tecnología como una “posible” solución. Fue así que compramos un dron fumigador para uso en campos de nuestras familias, realizamos ensayos y nos dimos cuenta de que era una gran herramienta que nos permitía realizar las aplicaciones fitosanitarias a tiempo y sin depender de personal extra. De esta forma nace una nueva línea de nuestra empresa, que es Bigdadrone.

Por último, complementamos nuestras operaciones con el servicio de corretaje

agrícola, específicamente de trigo candeal, rubro en el cual mi esposa llevaba más de cinco años trabajando con la empresa Lucchetti.

-¿Los influenciaron raíces familiares, algún contacto con el mundo agrícola, la preocupación por el medio ambiente o una comunión de todos estos factores anteriores?

Efectivamente, fue una fusión de todos esos factores. De niños crecimos viendo en el campo los envases vacíos de plaguicidas botados en canales o enterrados. Esto debía cambiar en algún momento, se requería profesionalizar el rubro. Además, este período coincidió con que mi esposa estaba encargada de realizar las certificaciones para exportar la fruta de su padre, actividad donde el reciclaje agrícola es clave para poder acreditarse con las "Buenas Prácticas Agrícolas". Además, nos dimos cuenta de que los mismos clientes del corretaje del trigo candeal eran quienes necesitaban del centro de reciclaje y, a la vez, de las aplicaciones con drones.

-¿Cómo comenzaron su posicionamiento de mercado, y cuáles son hoy sus principales líneas de negocio?

2020 fue un año clave para nuestro desarrollo. La pandemia fue el empujón que necesitábamos para tomar la decisión de emprender a mayor escala. Renuncié a mi trabajo en minería y nos fuimos a vivir a Chimbarongo. Dimos a conocer nuestro Centro de Reciclaje a nivel regional, siendo visitados desde todas las comunas. Nunca cerramos nuestras puertas, solo ordenamos las recepciones y tomamos las precauciones necesarias por Covid. Además, el rubro agrícola nunca paró durante ese año, y en ese momento teníamos un dron con el cual trabajábamos de lunes a domingo, aplicando en los campos de trigo candeal de nuestros agricultores del corretaje agrícola. Fue un año agotador, pero de mucho aprendizaje y nuevos clientes.

Hoy en día contamos con tres líneas de negocio, que son Bigdadrone, aplicaciones agrícolas con drones fumigadores; Ecobigda, Centro de Reciclaje Agrícola, parte del Programa Campo Limpio de AFIPA; y BigdaCorretajes, corretaje agrícola de trigo candeal con la empresa Lucchetti.

-¿Cómo ha sido su desarrollo en estos años? ¿La pandemia y la crisis sanitaria fueron obstáculos muy importantes para alcanzar competitividad en el mercado?

En realidad para nosotros la pandemia fue una oportunidad para crecer. Nunca imaginamos que de una experiencia tan difícil como fue la época más intensa del Covid iba a nacer una oportunidad de negocio que nos permitiera crear una empresa familiar. Actualmente con Daniela, además de estar casados, somos



socios. Cada uno cumple su rol clave en la empresa. Generalmente ella es la que gestiona y yo soy el que ejecuto. Formamos un gran equipo de trabajo. Es por eso que todas nuestras líneas de negocio llevan la sigla BIGDA, "Big" de Bignotti y "Da" de Danna, nuestros apellidos.

-¿Qué factores los diferencian de otras empresas o emprendimientos que desarrollen tareas similares? ¿Cuál es su principal ventaja y su valor agregado?

Lo que nos diferencia de las otras empresas es que partimos en estos tres rubros como clientes, antes que prestadores de servicio. Conocemos la necesidad del usuario, por ende, estamos constantemente buscando cómo podemos mejorar. Nuestro objetivo principal es entregar a nuestros clientes un servicio integral, que le de mayor tranquilidad y seguridad al trabajar con nosotros. Por ejemplo, si un agricultor desea sembrar trigo candeal, podemos ofrecer desde venta de semilla, contrato de compra-venta y asesoría en el camino, hasta la realización de aplicaciones fitosanitarias para las cuales contamos con drones fumigadores o equipos ATV. Además, les damos la opción de poder reciclar en forma gratuita sus envases vacíos y certificar esta información en caso de ser fiscalizados. Hemos estado en el otro lado de la moneda al ser parte



de familias dedicadas a la agricultura, por ende, sabemos cómo piensa y qué es lo que realmente espera un agricultor cuando contrata o recurre alguno de estos servicios.

- ¿Creen, por ejemplo, que en un escenario de alto riesgo alimentario como el actual, exacerbado por la crisis ambiental, la sequía y la tensión internacional, su aporte es importante para asegurar la eficiencia de la actual cadena productiva agrícola-alimentaria?

Consideramos que todos los involucrados en la agricultura son claves, sin embargo, creemos que nuestra empresa juega un rol importante en la zona central. La sequía ha provocado que los agricultores siembren cultivos con menor demanda de agua, como el trigo. Además, este grano ha conllevado gran importancia desde que la seguridad alimentaria es una preocupación a nivel mundial.

Por otro lado, el uso de drones que optimizan el agua, no necesitan de mano de obra extra y pueden aplicarse independientemente de la condición del terreno, entre otras ventajas, actualmente generan una gran necesidad en el agricultor ya que disminuyen considerablemente su carga laboral, y pueden cumplir con el momento exacto de aplicación. Finalmente, cuidar el medio ambiente y ser más consecuente con todo lo que pueda contaminar nuestros campos es parte del concepto Ecobigda. Al ser un servicio gratuito y certificado, solo se necesita voluntad del usuario para que podamos tener un entorno más limpio y sano para todos.

-¿Qué planes trazan para el corto y mediano plazo? ¿Aspiran a consolidar su actual modelo de negocio, o pretenden expandirse hacia otras áreas del mundo silvoagropecuario?

Dentro de nuestras prioridades siempre ha estado la prestación de servicios en el agro. A corto plazo nos gustaría disponer de nueva tecnología que facilite el trabajo en distintas áreas y etapas de los cultivos. La agricultura seguirá siendo nuestro enfoque principal, y esperamos que sea el comienzo de un gran proyecto final.



AUTOFITNESS

Desabolladura y Pintura a Domicilio



7 AÑOS DE TRAYECTORIA Y MÁS DE 15.000 CLIENTES FELICES



+56944411056



autofit.cl



autofit.cl

contacto@autofit.cl / www.autofit.cl



Llegó al mercado Hireweb, la plataforma de empleabilidad para carreras digitales

El portal de trabajo y desarrollo de talento digital permite a los profesionales tecnológicos encontrar el trabajo ideal, poniendo como prioridad sus intereses, uniéndolos a las necesidades técnicas de las empresas, mejorando así los tiempos y experiencia en el proceso de selección.

La plataforma, además, es una guía en el desarrollo profesional, ya que entrega información necesaria del mercado para ayudar a definir próximos trabajos, orienta en el desarrollo de habilidades digitales y da acceso a una red de mentores que puedan acelerar el aprendizaje.

El contexto actual cambió el paradigma de la empleabilidad digital. Más oportunidades, mejores rentas, beneficios y trabajos internacionales de forma remota son las ofertas que reciben hoy en día los profesionales. Incluso con este panorama, ellos no se sienten seguros de decidir por una oferta de empleo. Hoy, el 70% de los profesionales de TI no conocen las oportunidades que el mercado entrega para el desarrollo de su carrera, o no tienen toda la información para tomar la mejor decisión para su siguiente trabajo. Este problema afecta a los profesionales que retrasan en años sus proyectos profesionales y personales al elegir trabajos que no cumplen sus intereses, generando frustración, bajo desempeño, retraso en el desarrollo de nuevas habilidades y por ende alta rotación, lo que afecta a ellos y a las empresas.

En ese sentido, se lanzó al mercado Hireweb, un portal de trabajo y desarrollo de talento digital que permite a los profesionales tecnológicos encontrar el trabajo ideal poniendo como prioridad sus intereses, uniéndolos a las necesidades técnicas de las empresas, mejorando así la experiencia y resultados del reclutamiento. La plataforma es además una guía en el desarrollo profesional, ya que entrega información necesaria del mercado para ayudar a definir próximos trabajos, orienta en el desarrollo de habilidades digitales y da acceso a una red de mentores que puedan acelerar el aprendizaje.

La plataforma cuenta con 1.400 inscritos y es gratuita para los profesionales, solo deben ingresar sus datos e intereses en la web www.hireweb.cl y comenzarán a recibir ofertas, por su parte, para las empresas por medio de planes de suscripción, da acceso a una plataforma donde podrán usar filtros técnicos e invitar a profesionales interesados en ofertas que cumplan lo que buscan.

Hireweb ayuda a los profesionales a tomar mejores decisiones para impulsar su carrera, entregando datos de mercado personalizados como alternativas de carrera, alternativas de cursos de capacitación y lograr el match con los cargos y empresas que cumplen sus intereses, hoy un 66,7% de las invitaciones cumplen las expectativas de renta.

La startup fundada por Nicolás Herrera (CEO), con 12 años de experiencia como reclutador, talent manager y los últimos tres años como consultor de empleabilidad para Alumni de la Universidad Adolfo

Ibáñez, y Javiel Rojas (CTO), profesional TI con 10 años de experiencia y un doctorado y postdoctorado en base de datos, logró el interés de Miroslav Pavlovic, miembro del consejo de la fundación internacional SFIA, para el desarrollo de competencias digitales, en sumarse a transformar el cómo los profesionales digitales planifican y desarrollan su carrera profesional, asesorando en el uso e integración del modelo SFIA a la plataforma, la cual permite conectar a profesionales y reclutadores con un lenguaje común.

“A uno se le olvida que la decisión de elegir un trabajo es una de las más importantes de la vida, ya que esta define en qué ocupas la mayoría de tu tiempo, define la renta y por ende los proyectos que

Sebastian Valenzuela, quien comentó acerca del proyecto que “veo lo que están creando gracias a la tecnología y el impacto de algo tan importante y básico como poder trabajar donde empresas y profesionales saquen lo mejor de ellos”.

Actualmente Hireweb quedó como uno de los ganadores dentro de las empresas finalistas del programa Build de Startup Chile que durante su Demo Day logró levantar nuevo capital para sus planes de crecimiento y expansión. En palabras de Miroslav Pavlovic, “para el 2023 con Hireweb buscamos expandirnos en la región, teniendo presencia en Argentina, Perú, Colombia y México. El trabajo remoto y contexto económico de Latinoamérica lleva a las empresas a tener equipos en



uno pueda realizar, básicamente define nuestra calidad de vida, pero aún así me encuentro con profesionales perdidos y asustados en un contexto de escasez de perfiles digitales”, señaló Nicolás Herrera, CEO de Hireweb.

Por su parte, el CTO de Hireweb, Javiel Rojas añadió que “nuestro foco va en la experiencia y entendimiento del mercado. Hoy no son los profesionales los que deben perder tiempo buscando, postulando y esperando, hoy invertimos el proceso y mejoramos la experiencia para que sean las empresas quienes busquen en nuestro Talent Marketplace, el cual cuenta con filtros técnicos, un CV más completo y con profesionales interesados según el algoritmo de match, lo que aumenta la posibilidad de encontrar el talento necesario en menos tiempo”.

A menos de un año de ingreso al mercado, la startup ha captado capital de Sercotec, actualmente es parte del programa Build de aceleración de Startup Chile donde lograron pivotear para salir hace unas semanas con nuevos servicios e imagen, lo que atrajo a su primer inversionista

distintos países, por lo que si bien hemos considerado comenzar con estos tres países, ya tenemos en la mira a toda la región”





Heartblossom

Equilibrio y bienestar para el alma

Por Pierine Méndez Yaeger.

Con una propuesta que recoge la sabiduría ancestral y milenaria de la medicina china, este centro especializado ofrece a sus consultantes terapias para enfrentar el agobio y el estrés de la vida cotidiana, así como entrenamiento para que cada persona sea “su propio médico de cabecera”.

La extrema celeridad y agitación que imperan en la vida moderna se traducen en altos niveles de exigencia y estrés, lo que puede derivar, fácilmente, en cuadros de angustia, ansiedad y depresión, muchos de los cuales se vuelven, incluso, cíclicos y crónicos, con graves consecuencias para la salud física y mental de las personas.

Ante esta compleja situación, la medicina ancestral alternativa brinda una amplia variedad de efectivos tratamientos que buscan reestablecer el equilibrio interior y la paz espiritual, esto por medio de diversos ejercicios y terapias que hoy son muy aceptados y valorados por las personas.

Uno de los protagonistas más destacados de esta ancestral práctica en nuestro país es Heartblossom, centro dirigido por el Dr. Antonio Cordero, médico cubano especialista de Medicina Tradicional China, con estudios de grado y postgrado en las universidades de La Habana, Beijing y Shangai, y Magister en Acupuntura.

Radicado en nuestro país desde el año 2000, el Dr. Cordero, quien además es director del Centro Daoísta de Chile (donde desarrolla actividades para promover el conocimiento de la cultura y las artes marciales tradicionales chinas), y representante de Hunyuan Wushu para Norte, Centro y Sur América, abordó con E-negocios -entre otros temas- las bondades de las terapias practicadas a partir de estos conocimientos, “las cuales no solo permiten enfrentar exitosamente los nocivos efectos del estrés y la angustia, sino que además brindan a las personas la capacidad de contar, por sí mismas, con herramientas que los protejan de volver a sufrir estos efectos negativos en su salud física y mental”.

-¿Cuál es el concepto base que sustenta la filosofía de atención de Heartblossom?

El primer eje es la atención personalizada, es decir, no tratar enfermedades ni enfermos, sino personas. El segundo eje es un enfoque central que va, más allá de la intervención clínica, hacia la formación de la persona, en su capacidad para gestionar su salud y bienestar de forma autónoma, con un énfasis importante en la prevención de la enfermedad.

-¿Cuáles son sus principales servicios y su público objetivo?

En este momento, contamos con atención presencial de medicina tradicional china, que consiste en acupuntura, auriculoterapia y moxibustion; terapia floral con los sistemas de Bach y California; terapia de Salud Integrativa; constelaciones familiares; biomagnetismo; masajes de relajación, descontracturantes, energizantes; y coaching de salud, hábitos, estilo de vida y nutrición moderna. También contamos con atención online de los servicios que pueden prescindir de la presencialidad.

Asimismo, impartimos cursos, talleres, seminarios y consultorías con enfoque en el bienestar emocional, manejo del estrés, solución de conflictos, regulación emocional y mejora de la atención y la memoria. Todo esto orientado a personas y también a la formación de profesionales.

En cuanto a nuestro público objetivo, creemos que todas las personas lo son, pero queremos ser particularmente útiles para quienes no han encontrado soluciones a sus desafíos, en especial, esos conflictos que se han vuelto más relevantes en los últimos años como el estrés, crisis de pánico y trastornos del sueño, entre otros. En general, nos orientamos a atender a todo aquel que necesite generar una mejor calidad de vida.

-¿Quiénes conforman actualmente su cuerpo de especialistas?

Actualmente, nuestro cuerpo de especialistas está conformado por tres profesionales de acupuntura, una de los cuales es terapeuta integrativa y es quien realiza terapia floral, constelaciones familiares y biomagnetismo. A ellos se suman una masoterapeuta y tres coaches en nutrición moderna.

-¿Qué los motivó a impulsar un centro de salud alternativa de estas características?

La idea principal deriva de que muchas veces observamos que las personas que mejoran con nuestra atención clínica, recaen cuando se reinsertan en el ambiente o estilo de vida que contribuyó a la formación de su enfermedad. Nos dimos cuenta de que, sin la autogestión y los recursos y conocimientos necesarios, las patologías suelen volver a instalarse. Y esto se sostiene hasta que aprenden a



participar proactivamente en la gestión de su salud.

-¿En qué se diferencian respecto de otras entidades o instituciones de salud presentes actualmente en nuestro país?

Un punto importante que nos diferencia es que el paciente sea "paciente" por el menor tiempo posible y pase a ser actuante lo más rápidamente posible. Dedicamos el máximo esfuerzo a su pronta recuperación durante el periodo de intervención clínica, así como en entregarle los recursos y conocimientos necesarios para que gestione su estilo de vida, de manera tal que se oriente a un estado de salud, bienestar y vitalidad creciente.

-¿Creen o sienten que, en un mundo tan acelerado, competitivo, incierto y estresante como el actual, su modelo de atención ayuda a que las personas logren mayor equilibrio y felicidad en sus vidas?

Definitivamente sí. Porque, además de la intervención centrada en el motivo de consulta, operamos desde un modelo orientado a comprender cómo se forma la enfermedad, y a evitar activamente que esta aparezca.

-¿Cómo ha sido esta experiencia y la recepción de quienes consultan por sus servicios? ¿Sienten que pueden hacer una evaluación positiva?

Creemos que la evaluación es positiva. Tenemos una muy buena retroalimentación y nuestros pacientes y estudiantes terminan convirtiéndose en nuestros mejores promotores.

-¿Cuáles son sus proyectos para el corto y mediano plazo?

Nuestros proyectos para el corto y mediano plazo son incrementar el número de actividades presenciales, que se vieron limitadas durante el periodo de pandemia, y aumentar la presencia de Heartblossom en espacios comunitarios, escolares y empresariales, a través de cursos, seminarios y consultorías.



Secretos de Asador

Tradición parrillera, con alma rupturista

El impacto provocado por la crisis sanitaria en la producción de eventos impulsó la creación de este revolucionario emprendimiento culinario, forjado por los hermanos Matías y Sebastián Álvarez. Es el primero en su tipo que ofrece, a domicilio, carnes premium rojas y blancas dimensionadas, pre asadas, envasadas al vacío y listas para calentar, dorar y servir.

El mercado gastronómico nacional se caracteriza por su fuerte competencia, la cual se refleja en una extensa oferta de productos y servicios que hoy deben apostar todas sus fichas a la innovación constante, para conquistar a un público objetivo cada vez más complejo y exigente.

Dicha tendencia evolutiva ha permitido que toda una nueva generación de emprendedores se lance a la conquista de nuevos nichos específicos que antes parecían vedados para los innovadores, pero que hoy abren nuevas oportunidades a quienes tienen valor y audacia para romper esquemas y derribar paradigmas.

Así lo demostraron Matías y Sebastián Álvarez Ramírez, quienes se asociaron para dar este paso decisivo y crear una atractiva propuesta denominada "Secretos de Asador", revolucionario emprendimiento gastronómico que ofrece a domicilio diferentes cortes de carnes rojas y blancas, pre asadas, selladas al vacío y listas para calentar, dorar y servir. Una iniciativa tan innovadora como rupturista y que, tal como explica a E-negocios Matías Álvarez, maestro asador con más de 15 años de experiencia, "nació en plena pandemia, ante la paralización de todas la agendas programadas de eventos gastronómicos".

"Mi hermano Sebastián, quien entonces estaba ligado a la política, vio como muchas personas se reinventaban en plena crisis, y me planteó el desafío de buscar nuevos rumbos. Eso me impulsó a

Por Pierine Méndez Yaeger.

investigar, estudiar y luego desarrollar una técnica gastronómica que permitiera llevar el asado o cortes de carne gourmet listas al hogar”, agrega.

“Al principio, como buen maestro asador, me opuse a este concepto, pero luego de ir perfeccionando el proceso de creación culinaria, vi que se podía alcanzar el mismo sabor, textura y color de un asado tradicional. Todo eso, sumado al impulso y energía de marketing que me transmitía Sebastián, me fueron entusiasmando más y más hasta llegar a desarrollar el proceso completo”, destaca el maestro asador.

La revolucionaria aventura de “Secretos de Asador” finalmente se puso en marcha en agosto de 2021. Y al igual que otros grandes emprendimientos de la industria alimentaria internacional, comenzó en el íntimo espacio de un hogar. En este caso, el departamento de Matías Álvarez, donde se instaló la primera pequeña sala de procesos, ahumados, sellados, ventas y distribución. “La típica historia del emprendedor que, con muy pocos recursos, parte desde su casa. Pero en marzo de 2022, una vez concluido su periodo como parlamentario, Sebastián se integró al negocio con el objetivo de convertir este emprendimiento en una industria formal, es decir, con iniciación de actividades, resolución sanitaria, sala de procesos de última tecnología y canales de distribución, además de trazarnos un plan de marketing y ventas, acorde con la meta estratégica de crecer a lo largo de Chile”, destaca.

- ¿Cuál es el nicho específico donde apuntan sus productos y servicios, y qué propuesta de valor ofrecen?

La propuesta de valor es muy amplia, partiendo por el ahorro de tiempo en la cocina y de las energías necesarias para la adecuada cocción de los alimentos, ya que en no más de 30 minutos tienes todo preparado. Además, todo el proceso de producción es muy simple, donde aseguras limpieza e higiene al manipular y cocinar los alimentos en casa. Lo puedes asar en tu casa, ya sea en parrilla a gas, eléctrica, carbón o bien al horno, lo que además se traduce en 70% menos emisión de humo en parrillas a gas y eléctricas. Por ello, es ideal para personas que viven en edificios de departamentos.

Otro factor importante es que solo utilizamos carnes premium, lo que es garantía de calidad. Carne tierna, jugosa y en su punto perfecto, que viene en cortes dimensionados de acuerdo con la cantidad de comensales y ocasión del evento. Puedes tener variedad de cortes a gusto y ahorrar en pérdidas por cortes completos. Nuestro segmento lo componen aquellos definidos como sibaritas, que disfrutan los buenos sabores y aprecian la buena cocina. Demás está decir que también son personas que gustan de los asados, pero que les da un poco de pereza la producción que eso significa. Nuestro lema es que entregamos garantía de felicidad, porque tus comensales te felicitarán y quedarán



como un gran asador. Además, nuestros productos se venden a través de nuestra plataforma web www.secretosdeasador.cl, y llegan listos y sellados al vacío. Solo debes calentar, dorar y servir.

- ¿Cómo fue la recepción de los consumidores?

Fue sorprendente, curiosa y novedosa. Porque, a pesar de llevar solo algunos meses funcionando en la formalidad, hemos tenido una respuesta muy buena. A la gente le gusta nuestro concepto y quien va conociendo nuestros productos repite la experiencia. Lo curioso fue que algunos clientes compraron pensando que venían cortes precisos, pero no cocinados, y cuando se dieron cuenta de que el producto venía listo para dorar, calentar y servir se sorprendieron gratamente y lo encontraron genial, dado que nunca lo habían visto. Y lo novedoso está dado por lo que es en sí mismo, dado que nuestros productos, cambian, de cierto modo, la forma tradicional como se comían los asados; se terminan las largas esperas, el desorden, las cocciones a veces insuficientes, el extenso picoteo y la falta de tranquilidad para sentarse a la mesa a disfrutar y conversar.

- Considerando que el consumidor tradicional de asados gusta principalmente de elaborar en forma íntegra sus propias preparaciones, ¿encontraron muchas dificultades para posicionarse en el mercado, o por el contrario, esta innovación les abrió mayor oportunidades de desarrollo?

Diríamos que es una mezcla de factores. Lo primero es que somos los primeros en esta categoría y por ende estamos introduciendo un concepto nuevo, una nueva forma de producir un asado y eso no es fácil de posicionar y a muchos les ha costado entender el concepto. Pero, por otro lado, muchos clientes lo han comprendido muy bien, lo valoran mucho, repiten sus compras y se han convertido en clientes frecuentes. No vamos a negar eso sí, que a quienes llamamos en broma “guatón parrillero” no les gusta mucho este concepto, porque su costumbre y agrado está en todo el proceso de producción. Pero al que le gusta comer, disfrutar y no complicarse con la producción del asado, es un cliente feliz con nosotros.

- ¿Cuáles son las proyecciones a mediano plazo? ¿Aspiran a fortalecer su posicionamiento o planifican expandir más su participación de mercado?

Vamos tratando de ir paso a paso, aunque a veces nos aceleramos, porque somos emprendedores por necesidad, mayores de 50 años, que debemos vivir y mantener a nuestras familias con nuestro negocio. No somos un startup tradicional. No hemos recibido ningún fondo de Gobierno, ni tampoco tenemos familias con espaldas económicas que nos sustenten. Vamos a cumplir tres meses, y estamos ahora incorporándonos al uso de aplicaciones de reparto como “Pedidos Ya”, en Santiago. Hemos abierto dos puntos de venta, uno en la Dehesa y otro en Temuco, y están otros tres en carpeta. Para nosotros es clave el posicionamiento del concepto de nuestra marca, porque somos jóvenes de espíritu y queremos llegar con Secretos de Asador a otras regiones de Chile y también a otros países de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa, donde soñamos que haya muchas personas y familias que puedan disfrutar la experiencia, texturas y aromas que ofrecemos de forma fácil y cómoda, y con todo el sabor del asado Chileno.

- ¿En qué regiones operan actualmente?

Actualmente operamos en seis comunas de Santiago, y en la región de La Araucanía tenemos una distribuidora que vende directo por Instagram y otras redes sociales, en Temuco y Pucón, donde además entregamos productos al punto de venta “Kasero”. Además, pronto abriremos otro punto de ventas en Pucón.

- Teniendo en cuenta la evolución en las tendencias alimentarias modernas, ¿consideran, en algún momento, ofrecer productos para consumidores veganos o vegetarianos, como asados de verduras, por ejemplo? ¿O es algo que aún no consideran?

Bueno, eso de una u otra forma ya lo estamos trabajando. En nuestra oferta tenemos vegetales de acompañamientos que incluyen productos innovadores y diferentes como un original, balanceado y sabroso puré de zanahorias moradas, papas al romero y papas asador cocidas en un baño de curry con una punta de semillas de amapola. En la cocina uno debe siempre estar atento, y también ser flexible y creativo para ir desarrollando nuevos productos. Quién sabe si seguimos con cebollas, zapallitos italianos o choclos. En eso hay un camino que estamos recién comenzando a recorrer. Por ahora estamos enfocados al segmento que le gusta comer todo tipo de carnes, incluyendo vacuno, cerdo, pollo, cordero, y quién sabe hacia dónde más sigamos caminando. Lo que sí está claro es que siempre cumpliremos nuestro compromiso de tener clientes felices y disfrutando de nuestros sabores en Santiago, en todo Chile y hasta dónde nos lleve esta Ruta Gastronómica.

Restaurante "Tante Marlene"

Delicias germano-alsacianas con sazón y amor criollo

Este tradicional establecimiento ofrece una generosa carta de preparaciones creadas a partir de antiguas recetas familiares del sur de Alemania, adaptadas con creatividad y estilo al paladar nacional gracias al talento y esfuerzo de su fundadora, Marlene Fuentes, quien se sobrepuso a la reciente muerte de su esposo para sacar adelante un emprendimiento que hoy ocupa un lugar de prestigio en el circuito nacional e internacional.

A pesar del impacto económico provocado por la pandemia, el competitivo segmento gastronómico nacional ha sido testigo de la consolidación de una amplia oferta de nuevos sabores y orígenes, tanto nacionales como internacionales. Uno de los ejemplos más destacados de esta tendencia, tanto por la originalidad de su propuesta, como por la calidad de sus preparaciones, es el restaurante "Tante Marlene", que brinda a sus comensales el intenso sabor, elegancia y personalidad de la cocina alemana-alsaciana.

Este prestigioso establecimiento, que recientemente celebró su aniversario número 16, fue fundado en 2003 gracias al esfuerzo emprendedor del matrimonio formado por los chefs Germán Kleinknecht y Marlene Fuentes. Y desde sus orígenes sorprendió a sus clientes con una atractiva propuesta que tomaba antiguas recetas familiares del sur de Alemania, fusionándolas con los sabores propios de nuestro país. Combinación que no sólo dejaba entrever el talento creativo de este esforzado matrimonio, sino también su intenso amor por la cocina.

El actual local, ubicado en la intersección de las avenidas Nueva Costanera y Vitacura, en la comuna del mismo nombre, es heredero directo del establecimiento inaugurado en 2003, cerca de Curacaví, y que luego se hiciera famoso en la tradicional casona de Miguel Claro con Santa Isabel. Desde este nuevo emplazamiento, hoy ofrece una propuesta estética más distendida, familiar, informal, alegre y que invita a descansar y deleitar todos los sentidos.

Este crecimiento es fruto directo del esfuerzo y experiencia de su fundadora y chef principal, Marlene Fuentes, quien hoy dirige por sí sola el emprendimiento, tras la reciente muerte de su esposo. Recorrido de vida, plasmado de talento creativo y amor por el arte culinario, que no solo se refleja en su participación en importantes eventos gastronómicos y seminarios internacionales (incluyendo los aclamados Oktoberfest de Alemania), sino que además se plasmó en un exitoso libro de recetas germano-alsacianas, escrito junto su marido en 2007.

Un amplio acervo de conocimiento, sentimientos y pasiones creativas, que cobra vida en cada uno de los platos y postres servidos y que, en palabras de la propia "Tante" (tía en alemán) Marlene, también rinde homenaje a la memoria de su esposo, "memoria que hoy buscamos perpetuar en cada una de nuestras preparaciones y atenciones", destaca.

Por Pierine Méndez Yaeger.





- ¿Cómo y cuándo surgió la idea de fundar este restaurante? ¿Quién tuvo esta visión de negocios y cómo la concretó?

En 2003 junto a mi marido Germán Kleinknecht decidimos hacer este restaurante Tante Marlene, nombre que nació de ambos. Sentíamos la necesidad de dar a conocer la cultura alemana y sus raíces gastronómicas para que el comensal chileno conociera los sabores original de la cocina germana. A partir de esta idea logramos trasladarnos a Santiago y concretar nuestro proyecto en providencia (2006), con un éxito rotundo y entusiasmo de la gente por conocer las recetas de antaño.

- Complementando lo anterior, ¿de dónde viene el nombre "Tante Marlene" y qué representa para ustedes?

Nació de mi nombre, Marlene, lo que nos llevó a hacer una comida alemana alsaciana. El nombre del restaurante es lindo, tiene un juego de palabras muy fácil de recordar. Para mí significa tener el espíritu alegre, humanitario, caballeroso y cordial de mi marido. Y su legado siempre está presente, a pesar de su partida, ya que la gente lo aprecia y recuerda con mucho cariño. Por eso siento que, como mujer, es mi responsabilidad seguir con este legado para que el público conozca y deguste nuestra comida alemana Alsaciana.

- ¿Cómo fueron sus primeros años? ¿Fue complejo abrirse paso en el mercado nacional?

No fue para nada fácil, ya que la comida alemana no es gusto tradicional de nuestra sociedad, a pesar de que nuestro país ama todo lo alemán. Hay que agradecer a la influencia de los colonos germanos y la diversidad de su gastronomía. Por ejemplo, nos basamos en las recetas de mi familia y de mi esposo, lo que nos conllevó a

innovar y diversificar en las preparaciones de nuestros platos. Nuestro país es rico en materias primas, el problema es que no sabemos aprovecharlas, pero para eso hemos estudiado e integrado la riqueza de Chile en nuestras recetas y preparaciones de antaño.

- ¿Cuál fue la clave para alcanzar un posicionamiento exitoso y consolidarse dentro del circuito gourmet de Chile?

La clave es tener perseverancia y profesionalismo, así como estar presente en cada situación del restaurante y en todas sus facetas. Por supuesto que también son muy importantes las materias primas que usamos, tales como carne de novillo, verduras orgánicas y alimentos sin intervención artificial. Además nuestra pastelería siempre es fresca, y lo más relevante es hacer las cosas con cariño. El éxito de un restaurante es el sello de tu reflejo como persona y esencia en cada situación de tu emprendimiento e innovación.

- ¿En ese sentido, es posible afirmar que la cocina alemana tiene ya un público cautivo en nuestro país? ¿Cuáles son sus preparaciones más solicitadas?

Absolutamente. Hemos guiado al comensal en nuestras preparaciones germanas en darle conocimiento para



degustar nuestra carta, que tiene una amplia gama de sabores. Entre ellos los más destacados son el Crudo Alsaciano, el Pernil Encurtido y Ahumado, y el Asado al Carmenero. Y pronto, de forma exclusiva, tendremos Osobuco de Ciervo en salsa Bordeaux, que consiste en una reducción de vino tinto y berries.

- ¿De qué manera los afectó la pandemia durante estos años, vieron peligrar el fruto de sus esfuerzos?

Como a todo el rubro gastronómico nos golpeó fuerte. Peligrando nuestro legado y generando crisis económica, pero gracias a la perseverancia y al apoyo de nuestra clientela y nuestros ahorros logramos sobrevivir y renacer de las cenizas como el Ave Fénix. Esto me permitió valorar la vida que es lo más importante, y mantener mis principios, honestidad y claridad para enfrentar estos duros momentos, ya que

nada es fácil, pero cuando tienes fuerza interior y perseverancia, lo que agradezco a mis padres, obtienes la entereza de seguir adelante con nuestro legado.

- ¿Cómo enfrentaron esa contingencia y qué estrategias tuvieron que implementar para superar esta situación? ¿Cómo lograron sortear una crisis tan compleja para el sector gastronómico?

Afortunadamente como nuestros clientes conocían nuestra propuesta, logramos hacer delivery e innovar en platos, haciendo promociones constantes. Nos dimos cuenta que las redes sociales son una herramienta fundamental en estas situaciones complejas, por ejemplo en Instagram @tantemarlenc.cl o www.tantemarlenc.cl nos escribían para solicitar almuerzos familiares, cumpleaños, aniversarios y empresas. Fue una oportunidad para llegar a otro público, dando a conocer nuestras preparaciones alemanas.

- ¿Qué papel jugaron sus colaboradores para superar este complejo momento?

Claramente nos tuvimos que reinventar como equipo. Yo también hacía delivery, atendía el teléfono, entre otras cosas. Hoy también estoy presente en todo, pero en ese momento era más intenso. Lo más gratificante es que cuando iba a dejar la comida la gente se contentaba, porque no podían creer que la propia dueña les iba a dejar su pedido. Y sus comentarios eran "que honor", lo que me hacía sentir muy feliz y agradecida de que valorarán el esfuerzo de mi persona y que degustaran mis originales preparaciones. Gracias a esta dinámica, que parecía interminable, logramos cumplir nuestras metas y proyecciones como restaurante.

- ¿Cuáles son las perspectivas que trazan para el futuro inmediato, aspiran a consolidar su presencia o a expandirse hacia otros barrios de la ciudad?

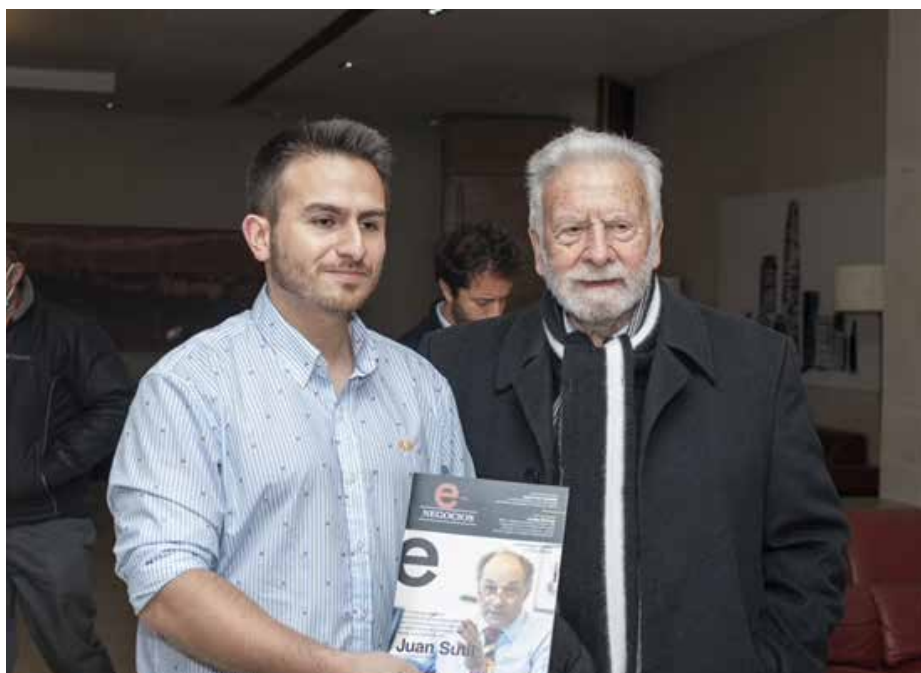
Claramente que sí, tengo toda la motivación y proyección de crecer. Claro que me hace ruido que hoy todo es tan rápido y no hay momentos para disfrutar como antaño con la familia, desconectándose del teléfono y compartiendo de la buena mesa. Como sociedad chilena somos reconocidos por ser cariñosos y amables, lo que se ha perdido en estos últimos tiempos. Es muy importante, entonces, que vuelvan esos valores, porque así las nuevas generaciones valorarán el sentido de la vida y el pilar de la familia.



Ikea y Falabella, la nueva alianza en Chile

El pasado miércoles 11 de agosto la tienda sueca aterrizó en nuestro país en el mall Open Kennedy, de la comuna de Las Condes, hasta donde llegaron miles de personas para su apertura. El local se caracteriza a nivel mundial por la calidad, diseño y bajos precios de sus productos para el hogar. Sus gerentes comentaron a E-negocios que Ikea es una de las marcas más concurridas por todos quienes buscan artículos de decoración.





Conferencia "Impacto tributario y sus efectos patrimoniales"



Con la participación de importantes empresarios y una alta convocatoria, se realizó la conferencia "Impacto tributario y sus efectos patrimoniales", dictada por el socio de Matthei Abogados Tributarios y experto en asuntos tributarios, Roger Matthei. En el evento, que fue auspiciado por importantes compañías, tales como "Huberman-Hites" o "Unta Nuts", se abordaron los efectos más relevantes de la Reforma Tributaria 2022, así como las consecuencias que tendrá tanto en el patrimonio de las familias empresarias de Chile, en la economía nacional y desarrollo del país.





Nuevo Xiaomi 12 Lite llega a Chile en increíble desfile de moda

- El nuevo dispositivo de la marca de tecnología cuenta con una cámara triple de 108MP de nivel de estudio, además de una cámara Selfie de 32 MP, la cual se ilumina con dos LEDs para generar un mejor contenido.

- El desfile de modas estuvo a cargo de las diseñadoras Munay Sisters, quienes dominaron la escena combinando la tecnología con moda, dejando una gran impresión en todos los asistentes.



Llega Beat Zero a la Región Metropolitana con imperdible evento

El lanzamiento de la app de movilidad se realizó en el Centro de Eventos de San Carlos de Apoquindo. A la instancia, llegaron cerca de 100 personas entre periodistas, influencers y gente relacionada con Beat Zero.

Algunos de los rostros conocidos que asistieron al evento fueron los embajadores de la marca, de los cuales destacan Mauricio Pinilla, Fer Figueroa, Belén Soto, Viviane Dietz, Maxi Ferres. Estos y más fueron algunas de las celebridades que se hicieron presente para celebrar el primer mes de funcionamiento de Beat Zero.

Además de eso, Sergio Lagos fue el encargado de animar al público y presentar a los invitados las imperdibles novedades de este primer mes de funcionamiento.

En el encuentro, los asistentes pudieron vivir la experiencia en dos vehículos modelo DS3 Crossback E-Tense, pertenecientes al servicio y un tercero que estaba intervenido con luces a su interior y música para que la gente pudiera subirse y hacer su mejor TikTok.





VEN A VIVIR



MUSEO DEL VINO · OBSERVATORIO Y PLANETARIO · MUSEO DEL AUTOMÓVIL
TELEFÉRICO CERRO CHAMÁN · RESTAURANTE · CARRUAJE · DEGUSTACIÓN



VIÑA
SANTACRUZ
COLCHAGUA · CHILE

www.vinasantacruz.cl

